ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ

ಸಂಪಾದಕರು

ಎಚ್ಚೆಸ್ಕೆ

ಸಂಪುಟ ೭

★

ಸಂಚಿಕೆ ೩

ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ ೧೯೮೬

ಈ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ

ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ (ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕನ್ನಡ ಸಂಘಗಳು)

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ನಂ. ೨೨ ಜಯಚಾಮರಾಜೇಂದ್ರ ರಸ್ತೆ, ಬೆಂಗಳೂರು ೫೬೦೦೦೨

ಹಣ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿಚಾರಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಾದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ

ಸಂಪುಟ ೭ | ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ ೧೯೮೬ | ಸಂಚಿಕೆ ೩

ವಾರ್ಷಿಕ ಚಂದಾ: ರೂ. 12

ಆಜೀವ ಚಂದಾ: ರೂ. 150

ಲೇಖಕರಿಗೆ ಸೂಚನೆಗಳು

'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟನೆಗಾಗಿ ಹಣ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ತತ್ಸಂಬಂಧದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಲೇಖನಗಳಿಗೆ ಸ್ವಾಗತವಿದೆ.

ಲೇಖನಗಳು ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿರಬಹುದು, ಇಲ್ಲವೇ ಅನುವಾದಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಲೇಖನ ಅನುವಾದವಾಗಿದ್ದರೆ ಮೂಲ ಲೇಖನದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ, ಮೂಲ ಲೇಖಕರ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ, ಮೂಲ ಲೇಖನ ಪ್ರಕಟವಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳು ಇವನ್ನೂ, ಅನುವಾದ ಮಾಡಿ ಪ್ರಕಟಿಸಲು ಮೂಲ ಲೇಖಕರ ಅನುಮತಿಯನ್ನೂ ಅನುವಾದದೊಂದಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು.

ಲೇಖಕರು ಲೇಖನವನ್ನು ಕಾಗದದ ಒಂದೇ ಮಗ್ಗುಲಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಫುಟವಾಗಿ ಬರೆದಿರಬೇಕು. ಪುಟದ ಎಡಬದಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಅಂಚು ಬಿಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಒಂದು ಸಾಲಿಗೂ ಇನ್ನೊಂದು ಸಾಲಿಗೂ ನಡುವೆ ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಸ್ಥಳ ಬಿಟ್ಟಿರಬೇಕು.

ಲೇಖಕರು ತಮ್ಮ ಹೆಸರು ವಿಳಾಸಗಳನ್ನೂ ತಮ್ಮ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಪರಿಚಯವನ್ನೂ ಲೇಖನದೊಂದಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಈ ವಿವರಗಳಿಲ್ಲದ ಲೇಖನಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಲೇಖನವನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಅಥವಾ ಬಿಡುವ, ಯುಕ್ತವೆನಿಸಿದ ಮಾರ್ಪಾಟು ಮಾಡಿ ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಅಧಿಕಾರ ಸಂಪಾದಕರಿಗುಂಟು.

ಪ್ರಕಟವಾಗದ ಲೇಖನಗಳನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಲ್ಲ. ಲೇಖಕರು ಪ್ರಕಟನೆಗಾಗಿ ಕಳುಹಿಸುವ ಲೇಖನದ ಪ್ರತಿಯೊಂದನ್ನು ತಮ್ಮ ಬಳಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು.

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚದಲ್ಲಿ ವಿಮರ್ಶೆಗಾಗಿ ಪುಸ್ತಕ ಕಳುಹಿಸುವವರು ಅದರ ಎರಡು ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು.

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚದಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ಲೇಖನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟನೆಗಾಗಿ ಬರೆದು ಕಳುಹಿಸಬಹುದು. ಇವು ಸಣ್ಣವಾಗಿರಬೇಕು. ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಲೇಖಕರು ತಮ್ಮ ಹೆಸರು ವಿಳಾಸಗಳನ್ನು ಬರೆದಿರಬೇಕು.

ಈ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾಗುವ ಲೇಖನಗಳ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳು ಆಯಾ ಲೇಖಕರವು. ಇವನ್ನು ಸಂಪಾದಕರಾಗಲಿ ಪ್ರಕಾಶಕರಾಗಲಿ ಒಪ್ಪಿರುತ್ತಾರೆ ಎಂದೇನೂ ಅಲ್ಲ.

'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ ಆಜೀವ ಚಂದಾದಾರರು

(ಹಿಂದಿನ ಸಂಚಿಕೆಯಿಂದ ಮುಂದುವರಿದ ಪಟ್ಟಿ)

ಶ್ರೀಗಳಾದ

473 ಗೋವಿಂದಮೂರ್ತಿ ದೇಸಾಯಿ
474 ಹುಲಿಗಯ್ಯ
475 ಪ್ರಾಣೇಶರಾವ್
476 ವಿ. ಸಿ. ಕುಲಕರ್ಣಿ
477 ಕೆ. ಆರ್. ಶ್ರೀಶೈಲಂ
478 ಎಂ. ಎಸ್. ಸತ್ಯನಾರಾಯಣರಾವ್
479 ಎಸ್. ಗುಂಡೂರಾವ್
480 ಎಂ. ರವೀಂದ್ರನಾಥ್
481 ಶ್ರೀಮತಿ ಕುಸುಮ
482 ಸಿ. ವಿ. ವಿಜಯೀಂದ್ರ
483 ಪ್ರದೀಪಕುಮಾರ್
484 ಜಿ. ಆರ್. ವಿಶ್ವನಾಥ್
485 ಹೆಚ್. ಜಿ. ಶಾನಬಾಳ್
486 ಪ್ರದೀಪ್ ಪುರಾಣಿಕ್
487 ಕ. ಗು. ಸುದರ್ಶನಮೂರ್ತಿ
488 ಎಂ. ಕೆ. ರಂಗನಾಥ್
489 ಜಿ. ಎಸ್. ಸತ್ಯನಾರಾಯಣಮೂರ್ತಿ

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಈ ಮುಂದಿನ ಶಾಖೆಗಳು :

490 ಆಲಮಟ್ಟಿ ಡ್ಯಾಂ ಸೈಟ್
491 ಕೊಡಿಯಾಲ
492 ಹೊಳೆನರಸೀಪುರ
493 ಬಾನಸವಾಡಿ

ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಈ ಮುಂದಿನ ಶಾಖೆಗಳು :

494 ಮಂಡ್ಯ
495 ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಶಾಖೆ, ಮಂಡ್ಯ
496 ಗುತ್ತಲು (ಮಂಡ್ಯ)

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚಕ್ಕೆ ಆಜೀವ ಚಂದಾ ರೂ. 150.00

"ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ"ಯ ಹೆಸರಿಗೆ ಬರೆದ ಚೆಕ್/ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ಮೂಲಕ ಚಂದಾ ಪಾವತಿ ಮಾಡಬಹುದು.

ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ

ಆಶ್ರಯ : ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ ಶಾಖೆ
ಬೆಂಗಳೂರು 560 002

ಸಂಪಾದಕೀಯ

ನೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಕನ್ನಡ

ಈ ವರ್ಷದ ಜುಲೈ 21 ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರಿನ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಮಹತ್ವದ ದಿನ. ಇನ್ನು ಎರಡು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅಮೃತ ಮಹೋತ್ಸವವನ್ನಾಚರಿಸಲಿರುವ ಈ ಹಳೆಯ ಬ್ಯಾಂಕು ಕನ್ನಡದ ನೆಲದಲ್ಲಿ ಹುಟ್ಟಿ ಬೆಳೆದದ್ದು. ಆಗಿನ ಮೈಸೂರು ಸಂಸ್ಥಾನದ ಸರ್ಕಾರದ ಆಸಕ್ತಿಯಿಂದಾಗಿ ಜನ್ಮತಳೆದ, ರಾಜ್ಯದ ಮಹಾಜನರ ನಚ್ಚಿನ ಕೂಸಾಗಿ ವರ್ಧಿಸಿದ ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕು ಅನೇಕ ವಿಚಾರಗಳಲ್ಲಿ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ ಮೆರೆದಿದೆ. ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಹವರ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆಗೊಂಡು ಗ್ರಾಮಪ್ರದೇಶದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ವ್ಯಾಪಕ ಶಾಖಾ ಜಾಲವನ್ನು ಹಬ್ಬಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಈ ಬ್ಯಾಂಕು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರ ಭಾಷೆಯನ್ನೇ ಬಳಸಬೇಕೆಂಬ ಅನಿವಾರ್ಯ ಸತ್ಯವನ್ನು ಮನಗಂಡಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕು ಇದನ್ನು ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಮಾನ್ಯ ಮಾಡುತ್ತಿದೆಯೋ ಎಂಬಂತೆ ಅದರ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ನಮೂನೆಗಳೇ ಮುಂತಾದವನ್ನೂ ನಿಯಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನೂ ಕನ್ನಡಕ್ಕೆ ಅನುವಾದಿಸಿ ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಈ ಜುಲೈ 21ರಂದು ಅನುವಾದ ಕಮ್ಮಟವನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿದ್ದು ತುಂಬ ಸಂತೋಷದ ಸಂಗತಿ. ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿಯ ಆಶ್ರಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಆರು ತಿಂಗಳುಗಳಿಗೆ ಒಮ್ಮೆ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಮ್ಮಟದಲ್ಲಿ ಭಾಗ ವಹಿಸಿದ, ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಾದ, ಅನುಭವಿಗಳೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿದ್ದ ಈ ಕಮ್ಮಟ ಹತ್ತು ದಿನಗಳ ಕಾಲ ನಡೆಯಿತು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಹಣಕಾಸು ಕೈಪಿಡಿಯನ್ನು ಇಂಗ್ಲಿಷಿನಿಂದ ಕನ್ನಡಕ್ಕೆ ಭಾಷಾಂತರಿಸುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಈ ಕಮ್ಮಟ ಕೈಗೊಂಡಿತ್ತು. ಕ್ರಮೇಣ ಇತರ ಪ್ರಮುಖ ಕೈಪಿಡಿಗಳನ್ನೂ ನಿಯಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳೇ ಮುಂತಾದವನ್ನೂ ಕರಾರುಗಳ ನಮೂನೆಗಳನ್ನೂ ಕನ್ನಡಿಸಬೇಕೆಂಬುದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉದ್ದೇಶ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರುಗಳಾದ ಶ್ರೀ ಎಸ್. ರಾಜಗೋಪಾಲ್, ಶ್ರೀ ಹಾ.ಗು. ಬಾಲಗೋಪಾಲ್, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಉದ್ದಿಮೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾದ ಶ್ರೀ ಎಸ್. ಎನ್. ಬಾಲಸುಬ್ರಹ್ಮಣ್ಯಂ, ಅಧಿಕೃತ ಭಾಷೆಗಳ ಅಧಿಕಾರಿ ಶ್ರೀ ಎನ್. ಎಸ್. ಮೃತ್ಯುಂಜಯ ಅವರೂ ಇತರ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೂ ಕಮ್ಮಟದಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಂಡ ಎಲ್ಲರೂ ಅಭಿನಂದನಾರ್ಹರು. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗನ್ನು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರ ಬಳಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವ ಕಾರ್ಯ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ ಜನಸಾಮಾನ್ಯರ ಭಾಷೆಯನ್ನೇ ಬಳಸಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ಇನ್ನು ಮುಂದಾದರೂ ನಮ್ಮ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಮನಗಾಣಬೇಕು. ಇದು ಭಾಷಾ ದುರಭಿಮಾನದ ವಿಚಾರವಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕಾರ್ಯದ ಸಾರ್ಥಕತೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆ.

ನೆರವಿನ ಸಾರ್ಥಕತೆ

ಸರ್ಕಾರ ಹಮ್ಮಿಕೊಂಡಿರುವ ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಹೊಣೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾದ್ದಲ್ಲ. ಗುರುತಿಸಲಾದ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯ ಧನಸಹಾಯ ನೀಡುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಆ ಸಹಾಯ ನಿಜಕ್ಕೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿದೆಯೆಂಬುದನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಕೂಡ ಅವುಗಳ ಜವಾಬ್ದಾರಿ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರ ನಿರ್ಮಿಸಿರುವ ವಿವಿಧ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಗಳೊಡನೆ ಸಹಯೋಗ ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದೂ ಅದರ ಕರ್ತವ್ಯ. ಆದರೆ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಲೋಪದೋಷಗಳಿವೆಯೆಂಬುದು ಈಗ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಗೊತ್ತಿರುವ ಸಂಗತಿ. ಬಡತನದ ರೇಖೆಯ ಕೆಳಗಿರುವ ಕುಟುಂಬಗಳನ್ನು ಮೇಲಕ್ಕೆತ್ತುವ ಕಾರ್ಯ ಅಷ್ಟೇನೂ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿಲ್ಲ. ಅರ್ಹ ಫಲಾನುಭವಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಿಂದ ಹಿಡಿದು ಕೊನೆಯ ಘಟ್ಟದವರೆಗೆ ಉದ್ದಕ್ಕೂ ದೋಷಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಕೊಟ್ಟ ಹಣದ ಮರುಪಾವತಿಯೂ ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿಲ್ಲ. ಮರುಪಾವತಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವೇ ಅನೇಕರಿಗೆ ಬಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅರ್ಹ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ನೆರವು ನೀಡದಿರುವುದೂ, ನೆರವು ಪಡೆದವರಿಗಾಗಿ ಆರಿಸಲಾದ ಪರಿಯೋಜನೆಗಳು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರುವುದೂ ಕಾರಣಗಳು. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಿದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಲಹೆಯ ಪ್ರಕಾರ ನೆರವಿನ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಏರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ತೀರ್ಮಾನಿಸಿತು. ಏಳನೆಯ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಇದು ಪ್ರತಿ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ರೂ. 6,000ಕ್ಕೆ ಏರಿದೆ. ಆರನೆಯ ಯೋಜನೆಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೆರವು ಪಡೆದ ಕುಟುಂಬಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಮೇಲೇರದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅಂಥ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಚೈತನ್ಯ ದೊರಕಿಸಿ ಕೊಡಲು ಇನ್ನಷ್ಟು ಸಹಾಯ ನೀಡಬೇಕೆಂದೂ ತೀರ್ಮಾನಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಈಗ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ದೇಶದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಇನ್ನಷ್ಟು ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿದೆ. ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೆರವಿಗಾಗಿ ಬರುವ ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ—ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹದಿನೈದು ದಿನಗಳಲ್ಲಿ—ಇತ್ಯರ್ಥ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಅದು ತಿಳಿಸಿದೆ. ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಯಾವುದೇ ಸಲಕರಣೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಆಯ್ಕೆಯ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವಿರಬೇಕು. ಹಣದ ಬದಲು ಅವನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಒದಗಿಸುವ ಕಡ್ಡಾಯ ಇರಬಾರದು. ಈ ಎಲ್ಲ ನಿಯಮಗಳು ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹವೇ. ಆದರೆ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡುವ ನೆರವು ಯಾವ ಸ್ವರೂಪದ್ದಾಗಿರಬೇಕೆಂದರೆ, ಅದನ್ನು ಪಡೆದವನು ಆದಷ್ಟು ಬೇಗ ಅದರಿಂದ ಬಿಡುಗಡೆ ಹೊಂದಿ ಸ್ವಾವಲಂಬಿಯಾಗುವಂಥ ಶಕ್ತಿ ದೊರಕಿಸಿಕೊಡುವಂತಿರಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸುವುದು ಹೇಳುವಷ್ಟು ಸುಲಭವಲ್ಲವೆಂಬುದು ನಿಜ. ಆದರೆ ಇದರ ಅರಿವು ಸದಾ ಇರಬೇಕಲ್ಲದೆ, ಇದನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ರಚನೆಗೆ ಆದ್ಯಗಮನ ನೀಡುವುದು ಅಗತ್ಯ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ನೀಡುವ ನೆರವೆಲ್ಲ ಮರಳುಗಾಡಿನಲ್ಲಿ ಹರಿಯುವ ನದಿಯಂತೆ ಬತ್ತಿಹೋಗುತ್ತದೆ.

ವಸೂಲಿ ಮೇಳ

ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಸಾಲ ಮೇಳಗಳ ಪರಿಚಯ ಹೊಂದಿದವರಾಗಿದ್ದೇವೆ. ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ದುರ್ಬಲವಾಗಿರುವ ವರ್ಗಗಳ ಮುಂಬರವಿಗಾಗಿ ಸಾಮೂಹಿಕವಾಗಿ ಸಾಲ ವಿತರಣೆ ಮಾಡುವುದರ ಪೂರ್ವಾಪರ ವಾದಗಳೇನೇ ಇರಲಿ, ಇದು ಈಗ ಒಂದು

ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿದೆ. ಅಲಹಾಬಾದ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಲದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ವಸೂಲಿ ಮೇಳಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿದ ಸುದ್ದಿಯ ನ್ನೋದಿದ ಅನೇಕರಿಗೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಾಗದೆ ಇದ್ದಿರಲಾರದು. ಸಾಲ ನೀಡುವೆನೆಂದರೆ ಜನರು ಇರುವೆಗಳಂತೆ ಮುತ್ತುವುದು ಸಹಜ. ಆದರೆ ಸಾಮೂಹಿಕವಾಗಿ ವಸೂಲಿ ಸಮಾರಂಭಗಳನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸುವು ದಾದರೂ ಹೇಗೆ? 'ಸಾಲವನು ಕೊಂಬಾಗ ಹಾಲೋಗರುಂಡಂತೆ' ಎಂಬ ಸರ್ವಜ್ಞನ ಮಾತನ್ನು ಸಾಲ ಮೇಳಗಳು ಸಮರ್ಥಿಸುತ್ತವೆ. 'ಸಾಲಿಗನು ಬಂದು ಎಳೆವಾಗ ಕಿಬ್ಬದಿಯ ಕೀಲು ಮುರಿದಂತೆ' ಎಂದೂ ಸರ್ವಜ್ಞ ಹೇಳುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲ ಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಎಷ್ಟು ಅಸಮರ್ಪಕವಾಗಿದೆಯೆಂಬುದನ್ನು ನೋಡಿ ದಾಗ ಇಂಥ ಮೇಳಗಳ ಅಗತ್ಯ ಎದ್ದು ತೋರುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುಕಡಿಮೆ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ತಾವು ನೀಡಿದ ಸಾಲಗಳ ವಸೂಲಾತಿಯ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಹಿಂದೆ ಬಿದ್ದಿವೆ. ಕೋಟ್ಯಂತರ ರೂಪಾಯಿಗಳು ಕಟ ಬಾಕಿಗಳಾಗಿವೆ. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಂಕಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, 1983ರ ಜೂನ್‌ನಿಂದ 1984ರ ಜೂನ್ ವರೆಗಿನ ಅವಧಿ ಯಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕೃಷಿಸಾಲಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಶೇ. 53·2ರಿಂದ ಶೇ. 51·3ಕ್ಕೆ ಇಳಿದಿದೆ. ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳವರೇ ಅಲ್ಲದೆ ತಕ್ಕಮಟ್ಟಿನ ಅನುಕೂಲಸ್ಥರು ಕೂಡ ಕಟ ಬಾಕಿದಾರರಾಗಿ ದ್ದಾರೆ. ರೈತರು, ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸಾರಿಗೆ ಪರಿಚಾಲಕರು, ಕೈಗಾರಿ ಕೋದ್ಯಮಿಗಳು ಎಲ್ಲರೂ ಬಾಕಿದಾರರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇಡೀ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಲಯ ನೀಡಿರುವ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಶೇ. 54ರಷ್ಟು ವಸೂಲಾಗದೆ ಉಳಿದಿದೆ. ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಕ್ಕೆ ನೀಡಿದ ಸಾಲಗಳು ಮಾತ್ರ ವಸೂ ಲಾಗುತ್ತಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳುವಂತಿಲ್ಲ. 1984ರ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ರೂ. 1 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ ಪಡೆದ 544 ದೊಡ್ಡ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳಿಂದ ಬರಬೇಕಾಗಿದ್ದ ಬಾಕಿ ರೂ. 2,340 ಕೋಟಿ. ಇದು ಒಟ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದರಿಯ ಶೇ. 6ರಷ್ಟು. ಆದ್ದರಿಂದ ಬಾಕಿ ವಸೂಲಾತಿಯ ಸಮಸ್ಯೆ ಕೇವಲ ದುರ್ಬಲವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವು ದಲ್ಲ. ಇಡೀ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೇ ಅಂಟಿದ ವ್ಯಾಧಿಯಿದು ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟ. ಬಹುಮುಖವಾದ ಉಪಾಯಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿ ಈ ಸಮಸ್ಯೆ ಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸದಿದ್ದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳದ ಹರಿವಿಗೆ ಕಡಿತ ಉಂಟಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಧಕ್ಕೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು.

ಬಾಕಿದಾರರ ವಿರುದ್ಧ ತೀವ್ರಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಹಣ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ವಿಶೇಷ ಮಂಡಲಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಗಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಶಾಸನ ಮಾಡಬೇಕೆಂಬುದು ಭಾರತೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಂಘದ ಅಪೇಕ್ಷೆ. ಈಗ ಪ್ರತಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೂ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳಲ್ಲಿ 20 ಸಾವಿರದಿಂದ 25 ಸಾವಿರದ ವರೆಗೆ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳು ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕಾಗಿ ಕಾದಿವೆಯೆಂದು ಈ ಸಂಘದ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ನಮ್ಮ ಸಿವಿಲ್ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು ಸದ್ಯದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಇವನ್ನೆಲ್ಲ ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಇತ್ಯರ್ಥ ಮಾಡಲಾರವು. ನ್ಯಾಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಹೋದ ಪ್ರಕರಣಗಳ ತೀರ್ಮಾನ ತಡವಾಗುವು ದೆಂಬ ಅಂಶವೂ ಸಾಲಗಾರರು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಬಾಕಿದಾರ ರಾಗಲು ಒಂದು ಕಾರಣ. ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಈ ಬಗ್ಗೆ ತರುವ ಶಾಸನದ ಸ್ವರೂಪವೇನೂ ಎಂಬುದನ್ನು ಊಹಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ. ಕೇಂದ್ರದ ಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಕಾಯದೆ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ಮುನ್ನೆಚ್ಚರಿಕೆ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಗತ್ಯ. ಅವು ಇನ್ನುಮುಂದೆ ನೀಡುವ ಸಾಲ ಗಳು ಕಟ ಬಾಕಿಯಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು; ತಮ್ಮ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಬೇಕು; ನೀಡಿದ ಉದರಿಯ ಪರಿವೀಕ್ಷಣೆ ನಡೆಸಬೇಕು; ಉದರಿಯನ್ನು ಯಾವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆಯೋ ಅದಕ್ಕೇ ಬಳಕೆಸಲಾಗಿದೆಯೆಂದು ಖಾತರಿ ಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸಾಲಗಾರರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಆಲಸ್ಯಪ್ರವೃತ್ತಿ ಉಂಟಾಗ ದಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೆಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಯುಕ್ತವಾದ ತರಬೇತಿ, ಅನುಭವ ಇರಬೇಕು. ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನೇ ಪುನರ್ರೂಪಿಸ ಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಚಿಂತೆ ಹರಿಸುತ್ತಿಲ್ಲವೆಂಬುದು ನಿರ್ವಿವಾದ. ಸಾಲ ಮೇಳಗಳಿಂದ ಮುಂಗಡ ನೀಡಿಕೆಯ ವಿಳಂಬ ವಿಧಾನಗಳು ಸುಧಾರಣೆಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆಯಾದರೆ, ವಸೂಲಿ ಮೇಳಗಳು ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಒತ್ತುಕೊಡುತ್ತವೆ. ಯಾವುದೇ ಮೇಳ ರಾಜಕೀಯ ಸಂಬಂಧ ಉಳ್ಳದ್ದಾದಾಗ ಅದರ ಉದ್ದೇಶ ಕಲುಷಿತಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ವಸೂಲಿಯಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯಸರ್ಕಾರಗಳೂ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸಹಾಯ ನೀಡಬೇಕಾದರೆ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಯಲ್ಲೂ ಅವುಗಳ ಪಾತ್ರ ಇರಬೇಕಾಗು ತ್ತದೆ. ದೋಷದೂರವಾದ, ಶುದ್ಧ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೂತ್ರಗಳಿಗೆ ಬದ್ಧವಾದ, ಆದರೆ ವಿಳಂಬಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗದ ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆ ಸೂತ್ರ ಗಳ ರೂಪಣೆಗೆ ಕಾಲ ಪಕ್ವವಾಗಿದೆ.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಭವಿಷ್ಯ

ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಪ್ರಾಯೋ ಜಕ ಬ್ಯಾಕುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಲೀನಗೊಳಿಸಬೇಕೆಂಬುದಾಗಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಲಹೆ ನೀಡಿದೆಯೆಂದು ಈಚೆಗೆ ವರದಿಯಾಗಿತ್ತು. ಕೇಂದ್ರ ಹಣ ಕಾಸು ಮಂತ್ರಿ ಹೀಗೆಂದು ಹೇಳಿದರೆಂದು ಸುದ್ದಿ.

ಕೂಡಲೇ ಈ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷವಾದ ಆತಂಕ ವ್ಯಕ್ತಗೊಂಡಿತು. ಬಡಜನರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆನಿಸಿದ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಬಾರದೆಂದು ನಮ್ಮ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ಹೇಳಿತು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚುವುದಾದರೆ ಅವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿದ್ದಾರೂ ಏಕೆ ಎಂದು ಅನೇಕರು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದರು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಲಾಭಪ್ರದವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿಲ್ಲವೆಂಬುದು ನಿಜ. ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಯೋಜನೆ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದದ್ದು 1975ರಲ್ಲಿ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು, ನಬಾರ್ಡ್ (ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್) ಇವುಗಳ ಬಂಡವಾಳ ದೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ 183. ಇವುಗಳ ಕಲಾಪಗಳು 322 ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಬ್ಬಿವೆ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಛೇರಿಗಳು ಒಟ್ಟು ಸುಮಾರು 12,000. ಇವುಗಳ ಒಟ್ಟು ಠೇವಣಿ ರೂ. 1,100 ಕೋಟಿ; ಮುಂಗಡಗಳು ರೂ. 1,300 ಕೋಟಿ. ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಪರಿಚಯ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಂಘಟನಾಬಲ ಹಾಗೂ ಕೌಶಲ ಇವನ್ನು ಒಂದುಗೂಡಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿಲ್ಲವೆಂಬುದೇನೋ ನಿಜ. 1984ರ ಅಂತ್ಯದ ವೇಳೆಗೆ ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಒಟ್ಟು ನಷ್ಟ ರೂ. 155 ಕೋಟಿ. ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಬಂಡವಾಳವನ್ನೇ ಅವುಗಳ ನಷ್ಟ ನುಂಗಿಬಿಟ್ಟಿದೆ. ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ನಷ್ಟದ ಹಾದಿ ಹಿಡಿದಿವೆ. 58 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾತ್ರ ರೂ. 20,000ದಿಂದ ರೂ. 21 ಲಕ್ಷದ ವರೆಗೆ ಲಾಭ ಗಳಿಸಿವೆ. ಅಷ್ಟಿಷ್ಟು ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಾಗಿದ್ದರೂ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಾಧಿಸಬಹುದಾದ್ದು ತುಂಬ ಇದೆ. ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಅಂಚಿನ ರೈತರ, ಭೂಹೀನರ ಸ್ಥಿತಿಸುಧಾರಣೆಗಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಈ ಬ್ಯಾಂಕು

ಗಳಿಂದ ಅವರ ಸ್ಥಿತಿಯ ಸುಧಾರಣೆ ಅಷ್ಟೇನೂ ಆಗಿಲ್ಲ. ಅವುಗಳ ಸಾಲ ವಸೂಲಿ ಅಸಮರ್ಪಕ. ಈ ಪ್ರಮಾಣ ಅರ್ಧಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ.

ಇವು ಸ್ಥಳೀಯ ಪರಿಸರಕ್ಕೆ ಹೊಂದಿಕೊಂಡು ಕೆಲಸಮಾಡುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇನ್ನೂ ಬಂದಿಲ್ಲ. ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರು ಬಹುತೇಕ ನಗರ ದೃಷ್ಟಿಯವರು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಅನುಸ್ಥಾಪನೆ ಆಗಿಲ್ಲ. ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಮಟ್ಟದ ಸಂಬಳ ಸಾರಿಗೆ ಸವಲತ್ತು ಸೌಲಭ್ಯ ತಮಗೆ ಇಲ್ಲವೆಂಬ ಅತೃಪ್ತಿ ಅವರಿಗೆ ಇದ್ದೇ ಇದೆ. ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವೆಚ್ಚ ಏರುತ್ತಲೇ ಇದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗ್ರಾಮೀಣ ಶಾಖೆಗಳು ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುತ್ತಿವೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾಡುವ ಎಷ್ಟೋ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಇವು ಮಾಡಲಾರವು. ಹೀಗಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಲತಾಯಿ ಮಕ್ಕಳಂತೆ ಬಡವಾಗಿವೆ.

ಆದರೆ ಇವನ್ನು ಮುಚ್ಚುವುದರಿಂದ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಯೋಜಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಇವನ್ನು ವಿಲೀನಗೊಳಿಸುವುದರಿಂದ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಪರಿಹಾರವಾಗದು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಸ್ವರೂಪ, ಸಂರಚನೆಯ ಬಲಾಬಲಗಳು, ಪ್ರಯೋಗದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಸ್ಪಷ್ಟ ಅರಿವಿಲ್ಲದೆ ಇವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತೆನ್ನೋಣವೆ ? ಮುಂದೆ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದಾದ ತೊಡಕುಗಳ ಪರಿಹಾರ ಹೇಗೆಂಬುದರ ಕಲ್ಪನೆ ಇರಲಿಲ್ಲವೆನ್ನೋಣವೆ? ಈ ವಿಚಾರ ಹೇಗೂ ಇರಲಿ, ಇವನ್ನು ಪರ್ಯವಸಾನಗೊಳಿಸುವುದಂತೂ ಅಷ್ಟು ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಇವುಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳದಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನ ಸ್ವರೂಪದ್ದು. ಅತಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣದ ಹಾಗೂ ಅತಿ ವಿಸ್ತರಣದ ಅರ್ಬುದ ವ್ಯಾಧಿಗೆ ತುತ್ತಾಗಿರುವ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕೆಲವು ಅಪ್ರಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಮದ್ದೆಂದರೆ ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು. ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ ಒಂದು ಮುಖ್ಯವಾದ ಅಂಶ, ಆಯಾ ಪ್ರದೇಶದ ಜನರ ಭಾಷೆಯಲ್ಲೇ ಇವುಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಸುಲಭಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದರಿಂದ, ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಅರಿವುಳ್ಳ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇವಾಗಿರಬೇಕೆಂದು ಇವನ್ನು ಯೋಜಿಸಲಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಸ್ಥಳೀಯರು ಇವುಗಳೊಂದಿಗೆ ಆತ್ಮೀಯ ಸಂಬಂಧ ಬೆಳಸುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಸಾಧ್ಯ. ಇವುಗಳ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನುಸುಪುಷ್ಟಗೊಳಿಸಲು ವಾಸ್ತವಿಕ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇವನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸುವ ಆಲೋಚನೆಯೇನೂ ಇಲ್ಲವೆಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಇದು ಸಮಾಧಾನದ ಸಂಗತಿ.

ರೂಪಾಯಿಯ ಮೌಲ್ಯಭೇದನ ?

ರೂಪಾಯಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನಷ್ಟು ಕೊಚ್ಚಿಹಾಕಬೇಕು ಎಂದು ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ತನ್ನ ಈಚಿನ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಸಲಹೆ ಮಾಡಿದೆ. ಎಂದರೆ ರೂಪಾಯಿಯ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ದರವನ್ನು ಇಳಿಸಬೇಕೆಂಬುದು ಅದರ ಸೂಚನೆ.

ಒಂದು ದೇಶದ ನಾಣ್ಯದ ಬಾಹ್ಯ ಮೌಲ್ಯ ಎಷ್ಟಿರಬೇಕೆಂಬುದು ಆ ದೇಶದ ವಿವೇಚನೆಗೆ ಬಿಟ್ಟ ವಿಚಾರ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣ ನಿಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಮಾಲೋಚನೆ ನಡೆಸಿ ಈ ಬಗ್ಗೆ ತೀರ್ಮಾನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಕ್ರಮ. ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಏಕೆ ಈ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ತಲೆ ಹಾಕಬೇಕು ಎನಿಸುವುದು ಸಹಜ. ಆದರೆ ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಹಾಗೂ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣ ನಿಧಿಗಳು ಒಂದೇ ನಾಣ್ಯದ ಎರಡು ಬದಿಗಳಿದ್ದ ಹಾಗೆ. ಒಂದು ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು—ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು–ಕುರಿತದ್ದಾದರೆ ಇನ್ನೊಂದು ಅಂದಂದಿನ ವಿದೇಶಿ ಪಾವತಿಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ತಿಮಿತ ಸಾಧಿಸಲು ಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ. ಇವೆರಡರಲ್ಲೂ ಮುಂದುವರಿದ ದೇಶಗಳದೇ ಪ್ರಭಾವ, ಪ್ರಾಬಲ್ಯ ಎಂಬುದು ಸರ್ವವಿದಿತ.

ರೂಪಾಯಿಯ ಮೌಲ್ಯಭೇದನ ಮಾಡಬೇಕೆಂದೇನೂ ತಾವು ಹೇಳುತ್ತಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ದೇಶದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸುಗಮವಾಬೇಕಾದರೆ, ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಪ್ರಪಂಚದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಹೋರಾಟದ ಕಣದಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಉಳಿಯಬೇಕಾದರೆ, ಅವಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಯಂತ್ರ ತಂತ್ರ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕಾದರೆ, ರಫ್ತುಗಳನ್ನು ಬೆಳಸಬೇಕಾದರೆ ರೂಪಾಯಿಯ ವಿನಿಮಯ ದರದ ಹೊಂದಾವಣೆ ಅಗತ್ಯ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಕ್ತಾರರು. ವಿದೇಶಿ ಪಾವತಿ ಸಿಲ್ಕು ಸದಾ ಪ್ರತಿಕೂಲದ್ದೇ ಆಗಿದ್ದರೆ ಅದರಿಂದ ನಿರಂತರ ಅಸಮತೋಲ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಲು ವಿನಿಮಯ ದರದಲ್ಲಿ ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಹೊಂದಾವಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಗತ್ಯ ಎಂದು ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯ.

ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ಪಾವತಿ ಸಿಲ್ಕು ಪ್ರತಿಕೂಲದ್ದಾಗಿರಲು ಕಾರಣಗಳು ಹಲವಾರು. ದೇಶದ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಕೊರತೆಯ ಬಾಯಿ ವರ್ಷೇ ವರ್ಷೇ ಹಿಗ್ಗುತ್ತಲೇ ಇದೆ. ನಮ್ಮ ರಫ್ತು ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದ್ದಂತೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿಲ್ಲ. ರಫ್ತಿಗಾಗಿ ರೂಪಿತವಾದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಯೋಜನೆಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಆಮದುಗಳನ್ನು ಉದಾರಗೊಳಿಸಿದ್ದರಿಂದ ಅಷ್ಟೇನೂ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಿಲ್ಲ. ಆಮದು ನೀತಿಯನ್ನು ಸಡಿಲಗೊಳಿಸಿದರೆ ದೇಶೀಯ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಗುಣ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳುವುವೆಂಬ ಆಶೆ ಫಲಿಸಿಲ್ಲ. ಅನೇಕ ದೇಶೀಯ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸರಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಬಿದ್ದುಹೋಗಿದೆ. ರೂಪಾಯಿಯ ವಿನಿಮಯ ದರವನ್ನು ಇಳಿಸಿದ ಮಾತ್ರಕ್ಕೆ ತತ್ಫಲವಾಗಿ ವಿದೇಶಿ ನಾಣ್ಯಗಳ ಇದಿರಿನಲ್ಲಿ ಅಗ್ಗವಾಗುವ ಭಾರತೀಯ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚುವುದೆಂಬುದು ವಾಸ್ತವಿಕವಲ್ಲ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತ ಬಿಕರಿ ಮಾಡುವ ಸರಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಷ್ಟೊಂದು ಪುಟಿತತೆಯಿಲ್ಲ. ಅಗ್ಗದ ರೂಪಾಯಿಯಿಂದ ಆಮದುಗಳು ದುಬಾರಿಯಾಗುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದ ಅವಕ್ಕೆ ನಿರುತ್ತೇಜನ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆಂಬುದೂ ನಿಜವಲ್ಲ. ವೆಚ್ಚವೆಷ್ಟೇ ಇರಲಿ, ಕೆಲವು ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಭಾರತ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ರೂಪಾಯಿಯ ಮೌಲ್ಯಭೇದನದಿಂದ ಅಸ್ಥಿರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಪರಿಹಾರವಾಗುತ್ತದೆಂಬುದು ನಮ್ಮ ಇದುವರೆಗಿನ ಅನುಭವದ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸುಳ್ಳೇ ಆಗಿದೆ.

ಪ್ರಪಂಚದ ಪ್ರಮುಖ ನಾಣ್ಯಗಳ ಇದಿರಿನಲ್ಲಿ ರೂಪಾಯಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಭಾರತದ ಈಗಿನ ನೀತಿ. ಅದು ಈಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಇಳಿಯುತ್ತಲೇ ಬಂದಿದೆ. ಒಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ರೂಪಾಯಿಯ ಮೌಲ್ಯಭೇದನ ಆಗುತ್ತಲೇ ಇದೆ. ಈಗ ಅದನ್ನೂ ಮೀರಿ ಮೌಲ್ಯಭೇದನ ಮಾಡುವ ಪ್ರಶ್ನೆ ಉದ್ಭವಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ವಿದೇಶಿ ಹಿತಗಳ ಒತ್ತಡಗಳಿಗೆ ಭಾರತ ಮಣಿಯಬಾರದು.

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ರಹಸ್ಯ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ರಹಸ್ಯವನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದು ಪರಂಪರೆಯಾಗಿ ಬಂದಿರುವ ಒಂದು ನಿಯಮ. ಕೆಲವು ವಿಶೇಷ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ರಹಸ್ಯಪಾಲನೆ ನಿಯಮವನ್ನು ಸಡಿಲಿಸಬಹುದು. ಹಲವು ದೇಶಗಳ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಈ ನಿಯಮ ಹೇಗೆ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿದೆ ? ಇದು ಕುತೂಹಲದ ಪ್ರಶ್ನೆ.

ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಖಾತೆ ತೆರೆದು ಹಣ ಇಟ್ಟಿರುವ ಎಲ್ಲರೂ ಆ ಹಣವನ್ನು ನ್ಯಾಯವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲೇ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆಂದು ಹೇಳಲು ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಅಕ್ರಮವಾಗಿ ಹಣ ಗಳಿಸಿರುವವರೂ ತೆರಿಗೆ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಯಸುವವರೂ ಬಂಡವಾಳ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಲೊಲ್ಲದವರೂ ಲಂಚ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ರಾಜಕಾರಣಿಗಳೂ ಕಳ್ಳಸಾಗಣೆದಾರರೂ ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಖಾತೆ ತೆರೆದು ಹಣ ಇಡುವುದು ವಿರಳವೇನಲ್ಲ. ಅನೇಕ ವೇಳೆ ಈ ಹಣ ಅವರ ಹೆಸರುಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲೇ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಅವು ಬೇನಾಮಿ ಖಾತೆಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಇಂಥ ಖಾತೆಗಳ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಲಾಭ ದೊರಕಿಸಿ ಕೊಡುತ್ತಿವೆ. ಈ ಠೇವಣಿದಾರರು ತೀರಿಕೊಂಡಾಗ ಇವರ ಖಾತೆಗಳ ಹಣವನ್ನು ಕೇಳುವವರೇ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಒಂದು ನಿಶ್ಚಿತ ಕಾಲದ ಅನಂತರ ಈ ಸಿಲ್ಕುಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಹಸ್ಯಪಾಲನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ನಿಯಮಗಳಿಂದಾಗಿ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ದೇಶಗಳ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಏನೂ ಮಾಡಲಾರವಾಗಿವೆ. ಅಪರಾಧಿಗಳನ್ನು ಹಿಡಿಯುವಲ್ಲಿ ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಬಹುದು. ಆದರೆ ರಹಸ್ಯಪಾಲನೆಯ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತುಟಿ ಬಿಗಿ ಮಾಡುತ್ತ ಬಂದಿವೆ. ಈಚೆಗೆ ಈ ನಿಯಮಗಳು ಅಲ್ಪಸ್ವಲ್ಪ ಸಡಿಲವಾಗುತ್ತಿರುವುದು ನಿಜ. ಸ್ವಿಸ್ ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ಅಪರಾಧಿಕವೆನಿಸಿದ ಕೃತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಡಸಲಾಗುವ ತನಿಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅವಶ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಒದಗಿಸಬಹುದು. ಕಾನೂನುಬಾಹಿರ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ವರ್ಗಾವಣೆ ಆಗುತ್ತಿರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಂಥ ಬಂಡವಾಳದ ಒಡೆತನದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದನ್ನು ಒಂದು ರೀತಿಯ ಮರ್ಯಾದೆಯ ವಿಚಾರವೆಂದು ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಬರುತ್ತಿವೆ. ಇವು ವಿನಾ ಬೇರೆ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವು ಬಿಗಿಯಾದ ನಿಯಮವನ್ನೇ ಅನುಸರಿಸುತ್ತ ಬಂದಿವೆ. ಸ್ವಿಸ್ ಸರ್ಕಾರವೂ ಏನೂ ಮಾಡಲಾರದಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಸ್ವಿಟ್‌ಜರ್‌ಲೆಂಡಿನಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಲಾಬಿ ಬಹಳ ಪ್ರಬಲವಾದ್ದು.

ಭಾರಿಭಾರಿ ರಾಜಕಾರಣಿಗಳೂ ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಇಟ್ಟಿರುವುದುಂಟು. ಅವರು ಅಧಿಕಾರ ಕಳೆದುಕೊಂಡಾಗ ಈ ರಹಸ್ಯ ನಿಧಿ ಅವರಿಗೆ ನೆರವಾಗಿ ಒದಗಿಬರುತ್ತದೆ. ಇರಾನಿನ ಷಹಾ ಸಿಂಹಾಸನ ಕಳೆದುಕೊಂಡು ದೇಶಭ್ರಷ್ಟರಾದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಅಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬಂದ ಹೊಸ ಕ್ರಾಂತಿಕಾರಿ ಸರ್ಕಾರ ಈ ಹಣವನ್ನು ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಲು ಯತ್ನಿಸಿತು. ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅವಕಾಶ ನೀಡಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಈಚೆಗೆ ಹೈಟಿ ಹಾಗೂ ಫಿಲಿಪೀನ್ಸಿನ ಅಧ್ಯಕ್ಷರುಗಳು ಅಧಿಕಾರ ಕಳೆದುಕೊಂಡಾಗ ಅವರು ತಮ್ಮ ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಖಾತೆಗಳ ಹಣ ಎಳೆಯದಂತೆ ತಡೆಯಬೇಕೆಂದು ಆ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಕೋರಿದುವು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅದಕ್ಕೆ ಸಮ್ಮತಿಸಿದುವು. ಇದೊಂದು ಬದಲಾವಣೆ. ಅಂದ ಮಾತ್ರಕ್ಕೆ ಈ ಹಣವನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಅವು ವಶಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದೆಂದಲ್ಲ. ಇಂಥ ಖಾತೆಗಳು ಸುಲಭವಾಗಿ ಇತರರ ಕೈಗೆ ದಕ್ಕುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಿದರೂ ಗೆಲ್ಲುವ ಭರವಸೆಯಿಲ್ಲ.

ಸ್ವಿಸ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಹಸ್ಯ ಕುರಿತ ನಿಷ್ಠುರ ನಿಯಮ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದದ್ದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಜರ್ಮನಿಯಲ್ಲಿ ಹಿಟ್ಲರನ ಆಳ್ವಿಕೆ ಇದ್ದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ. ಆಗ ನಾಟ್ಸಿಗಳ ಚಿತ್ರಹಿಂಸೆಗೆ ಗುರಿಯಾದ ಯಹೂದ್ಯರ ನೇಕರು ದೇಶ ಬಿಟ್ಟು ಓಡಿಹೋದರು. ಆ ನಿರಪರಾಧಿಗಳ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ರಕ್ಷಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಈ ನಿಯಮಗಳು ಬಂದುವು. ಈ ನಿಯಮಗಳೇ ದ್ವಿತೀಯ ಯುದ್ಧಾನಂತರದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ದುರ್ವ್ಯವಹಾರಿಗಳಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿವೆ. ಈಗೀಗ ಇದು ಮನವರಿಕೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಅಂತೆಯೇ ನಿಯಮಗಳೂ ಸಡಿಲವಾಗುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ತೋರಿಬರುತ್ತಿದೆ. ಇದೊಂದು ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹ ಬೆಳೆವಣಿಗೆ.

ಚೆಕ್ ವಿಚ್ಛೇದ

ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಫಲವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲೂ ಕ್ರಾಂತಿಕಾರಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗುತ್ತಿರುವುದುಎಲ್ಲರಿಗೂ ಗೊತ್ತಿರುವ ವಿಚಾರ. ಆದರೆ ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಕಾನೂನು ಬದಲಾಗುವುದು ಅನೇಕ ವೇಳೆ ಅಗತ್ಯ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಆಚರಣೆಗೂ ಕಾನೂನಿಗೂ ಅಂತರ ಉಂಟಾಗಿ ಗೊಂದಲ ಉಂಟಾಗುವುದು ಸಹಜ.

ಇದಕ್ಕೆ ನಿದರ್ಶನವಾಗಿ ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನ ಒಂದು ಅನುಭವವನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಬಹುದು. ವಿವಿಧ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಡುವಣ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ತೀರುವೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಬದಲಾವಣೆ ಇಂಥದು. ತೀರುವೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹಾಜರುಪಡಿಸುವುದು ಇದುವರೆಗೆ ನಡೆದು ಬಂದಿರುವ ಪದ್ಧತಿ. ಆದರೆ ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಹಾಜರುಪಡಿಸಲೂ ಸುಮಾರು 30ರಿಂದ 50 ಪೆನಿಗಳ ವರೆಗೆ ವೆಚ್ಚ ತಗಲುವುದಂತೆ. 1982ರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 211 ಕೋಟಿ ಚೆಕ್ಕುಗಳು ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನಲ್ಲಿ ತೀರುವೆಗಾಗಿ ಬಂದುವಂತೆ. ವಸೂಲಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಚೆಕ್ಕು ಹಾಜರುಪಡಿಸುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನುಳಿಸಲು ಈಗ ಒಂದು ಉಪಾಯವನ್ನನುಸರಿಸುತ್ತವೆ. ಇದು 'ಚೆಕ್ ವಿಚ್ಛೇದ' (cheque truncation). ಚೆಕ್ಕಿನ ಪ್ರಾಪ್ತಿಕರ್ತನಿಂದ ವಸೂಲಿಗಾಗಿ ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಪಡೆದ ಬ್ಯಾಂಕು ಅದನ್ನು ಪಾವತಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಹಾಜರುಪಡಿಸಬೇಕಾದ್ದಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಚೆಕ್ಕಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ರವಾನೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಒಂದೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳ ನಡುವಣ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಆರಂಭವಾದ ಈ ಕ್ರಮವನ್ನು ಈಗ ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಡುವಣ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ತೀರುವೆಯಲ್ಲೂ ಅನುಸರಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಚೆಕ್ಕನ್ನು ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ರವಾನಿಸುವ ವೆಚ್ಚ ಉಳಿಯುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನೂ ಕಾಲವನ್ನೂ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಇಳಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯ.

ಆದರೆ ಕಾನೂನಿನ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಇದು ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಸರಿ ಎಂಬುದು ಪ್ರಶ್ನೆ. ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನ ಹುಂಡಿಗಳ ಅಧಿನಿಯಮದ ಪ್ರಕಾರ (ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪರಕ್ರಾಮ್ಯ ಸಂಲೇಖಗಳ ಅಧಿನಿಯಮ) ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಯಥಾವಿಧಿಯಾಗಿ ಹಾಜರುಪಡಿಸುವುದು ಅಗತ್ಯ. ವಾಚ್ಯ ಅಥವಾ ಸೂಚ್ಯ ಒಡಂಬಡಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಈ ನಿಯಮವನ್ನು ಮನ್ನಾ ಮಾಡಬಹುದೆಂದು ಕಾನೂನು ಹೇಳುವುದಾದರೂ ಇದು ಸಾರಾಸಗಟವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಚೆಕ್ಕುಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯಿಸುವುದೆ ? ಎಂಬುದು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕಾದ

ಅಂಶ. ಪಾವತಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕು ಚೆಕ್ಕಿನ ರಚಕನ ಸಹಿಯನ್ನು ಹೋಲಿಸಿ ನೋಡಬೇಕೆಂದೂ ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ವಿಧಿಸಲಾಗಿದೆ. 'ಚೆಕ್ ವಿಚ್ಛೇದ'ದಿಂದಾಗಿ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಕಾನೂನಿನ ಈ ಅಪೇಕ್ಷಿತಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸದಿದ್ದರೆ ಪಾವತಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಪರಿನಿಯುತ ರಕ್ಷಣೆ ದೊರಕದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಕಾನೂನಿಗೆ ಯುಕ್ತ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಅಗತ್ಯವೆಂದು ವಾದಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲೂ ಇಂದಲ್ಲ ನಾಳೆ ಚೆಕ್ ವಿಚ್ಛೇದ ಪದ್ಧತಿ ಜಾರಿಗೆ ಬರಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನಾವು ಕೂಡ ಈಗಿನಿಂದಲೇ ಯೋಚಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಸುಧಾರಣೆ

ಭಾರತದ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲೂ, ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಸಂಲೇಖಗಳ ವಿಕಾಸಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲೂ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ನಿಯತ ಕಾರ್ಯ ತಂಡವೊಂದನ್ನು ರಚಿಸಿದೆ. ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಉದರಿ ಮತ್ತು ವಿನಿಯೋಜನೆ ನಿಗಮದ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ಎನ್. ವಾಘುಲ್ ಇದರ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು. ಭಾರತೀಯ ಯೂನಿಟ್ ಟ್ರಸ್ಟಿನ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಎಂ. ಜೆ. ಫೆರ್‌ವಾನಿ,ಇಂಡಿಯನ್ ಓವರ್ಸೀಸ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಎಸ್. ಪದ್ಮನಾಭನ್, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಲ್ಲೊಬ್ಬರಾದ ಆರ್. ನರಸಿಂಹನ್, ಸಿಟಿಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉಪಾಧ್ಯಕ್ಷ ಕೆ. ಸಿಂಜೀವಿ ಥಾಮಸ್, ಸ್ಟಾಕ್ ಮತ್ತು ಷೇರು ದಲಾಲರಾದ ವಿ. ಬಿ. ದೇಸಾಯಿ ಇವರು ಈ ತಂಡದ ಇತರ ಸದಸ್ಯರು. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉದರಿ ಆಯೋಜನಾ ವಿಭಾಗದ ಪ್ರಭಾರಿ ಸಲಹೆಗಾರ ಎಸ್. ಎಸ್. ತಾರಾಪುರ್ ಸದಸ್ಯ-ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ. ಈ ವರ್ಷದ ಡಿಸೆಂಬರ್ ಅಂತ್ಯದೊಳಗೆ ತಂಡ ತನ್ನ ವರದಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದೆಂಬುದು ನಿರೀಕ್ಷೆ.

ಒಂದು ದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅದರ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಪಾತ್ರ ಮಹತ್ತರವಾದ್ದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ವಟ್ಟದ ಮನೆಗಳು, ದಲಾಲರು, ಸ್ಟಾಕ್ ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರಗಳು (ಸ್ಟಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಛೇಂಜ್) ಮುಂತಾದ—ಹಣದ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಪಡೆಯುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುವ—ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯೊಳಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತವೆ. ಕೇಂದ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕು ಇದರ ಕೇಂದ್ರ. ಇದರ ಸುತ್ತ ಪೇಟೆಯ ಕಲಾಪಗಳು ಪರಿಭ್ರಮಿಸುತ್ತಿರುತ್ತವೆ.ಕೇಂದ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕೇ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ರಕ್ಷಾದೇವತೆ. ಆಂತರಿಕ ಸ್ಥಿರತೆಯ ಸಾಧನೆಗಾಗಿ ಇದು ಹಣದ ಹಾಗೂ ಉದರಿಯ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಪೇಟೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ತನಗೆ ತಾನೇ ಸುಸೂತ್ರವಾಗಿ ನಡೆಯುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅದರ ಹೊಣೆ. ಕರೆಸಾಲ, ಕಿರುವಾಯಿದೆ ಸಾಲ, ನಿಡುವಾಯಿದೆ ಸಾಲ, ಉಳಿತಾಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಕೃಷಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಹಾಗೂ ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಾಣ ಸಂಘಗಳೇ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಹಣ ವ್ಯವಹಾರ—ಇವೆಲ್ಲ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಎಲ್ಲೆಯೊಳಗೆ ಬರುತ್ತವೆ. ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನಲ್ಲೂ ಅಮೆರಿಕದಲ್ಲೂ ಕರೆಸಾಲ ಪೇಟೆ ಬಹಳ ಚುರುಕಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಹುಂಡಿ ದಲಾಲರೂ ಸ್ಟಾಕ್ ದಲಾಲರೂ ಈ ಪೇಟೆಯಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ತಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಕರೆ ಸಾಲ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಲ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಕ್ಷಣೆಯ ಕೋಟೆಯ ಎರಡನೆಯ ಸಾಲು ಕರೆ ಸಾಲ. ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನಲ್ಲಿಯ ವಟ್ಟದ ಮನೆಗಳ ಪಾತ್ರ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ್ದು. ಹುಂಡಿಗಳ ಮೂಲಕ ಇವು ವ್ಯವಹಾರ ನಡಸುತ್ತವೆ. ಕಿರುವಾಯಿದೆಯ ಸಾಲಗಳ ವ್ಯವಹಾರವೂ ಮುಖ್ಯವಾದ್ದೇ. ಹೊಸ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗೆ ಹಾಗೂ ಹಳೆಯ ಬಂಡವಾಳದ ವರ್ಗಾವಣೆಗೆ ನೆರವಾಗುವ ಪ್ರವರ್ತಕರು, ನೀಡಿಕೆ ಮನೆಗಳು, ಮತ್ತು ಸ್ಟಾಕ್ ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರಗಳು ನಿಡುವಾಯಿದೆ ಪೇಟೆಯ ಮುಖ್ಯ ಅಂಗಗಳು. ಹಣದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅಂಗಗಳಾದ ಈ ವಿವಿಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸುಸಂಘಟಿತವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ಸಂಯೋಜಿತವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ ಆಗ ಮಾತ್ರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿರತೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಕೇಂದ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬಡ್ಡಿ ದರಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಈ ಎಲ್ಲ ಅಂಗಗಳ ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳೂ ಚಲಿಸಬೇಕು. ಇವುಗಳ ಚಲನೆಯಲ್ಲಿ ಅಸಂಬದ್ಧತೆ ಇರಬಾರದು. ಕೇಂದ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಲೆಯ ಮುಖ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಲ್ಲೊಂದೆಂದರೆ ಈ ವಿವಿಧ ಹಣ ದರಗಳ ಸಂಯೋಜನೆ.

ಆದರೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ವಿವಿಧ ಅಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಾವಣೆಯಿಲ್ಲ. ಸಂಘಟಿತ ವಲಯದ ಜೊತೆಗೇ ಅಸಂಘಟಿತ ವಲಯವೂ ಇದೆ. ದೇಶೀಯ ಹಣ ವ್ಯವಹಾರಿಗಳ ವಲಯವೂ ಸಂಘಟಿತ ವಲಯವೂ ಪರಸ್ಪರ ಹೊಂದಿಕೊಂಡು ವರ್ತಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ. ಅಮೆರಿಕದ ಸ್ಟಾಕ್ ದಲಾಲರಂತೆ, ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನ ವಟ್ಟದ ಮನೆಗಳಂತೆ ಚೈತನ್ಯಪೂರ್ಣ ಕರೆ ಹಣ ವಹಿವಾಟುದಾರರು ಇಲ್ಲಿಲ್ಲ. ಹುಂಡಿಗಳು ಪೂರ್ಣ ವಿಕಾಸಗೊಂಡಿಲ್ಲ. ಈ ದೋಷಗಳೆಲ್ಲ ಪರಿಹಾರವಾದಾಗಲೇ ಭಾರತದ ಹಣದ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಜೀವಸತ್ತ್ವ ಮಿಡಿಯುವುದು ಸಾಧ್ಯ. ಇದೊಂದು ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಸಮಸ್ಯೆ. ಇದರ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಇದುವರೆಗಿನ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಅಷ್ಟೇನೂ ಫಲ ನೀಡಿಲ್ಲ. ಈಗಿನ ಕಾರ್ಯತಂಡದ ನೇಮಕ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಯತ್ನ. ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಸಂಲೇಖಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅವುಗಳ ವಿಕಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಯುಕ್ತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು, ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳ ವಿನ್ಯಾಸ ಹೇಗಿರಬೇಕೆಂಬುದನ್ನೂ, ಆ ದರಗಳನ್ನು ಮೇಲಿನಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕೇ ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬಲಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಚಲಿಸಲು ಅವನ್ನು ಬಿಡಬೇಕೇ ಎಂಬುದನ್ನೂ ಸೂಚಿಸುವುದು, ಹಣದ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವುದು, ನಗದುದರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಮೇಲೆ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು, ವಟ್ಟದ ಮನೆಗಳಂಥ ವಿಶೇಷ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು, ಇದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅಂತರ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಪೇಟೆ ಹಾಗೂ ವಿಸ್ತೃತ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಪರಸ್ಪರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು, ಹಣದ ಪೇಟೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಅಂಶದ ಬಗ್ಗೆ ವರದಿ ನೀಡುವುದು—ಇವು ಈ ತಂಡಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪಿಸಲಾದ ವಿಷಯಗಳು. ಈ ತಂಡದ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ಭಾರತದ ಹಣದ ಪೇಟೆಯ ಸುಧಾರಣೆ ಹಾಗೂ ವಿಕಾಸ ಆಗುವುದಾದರೆ ಅದೊಂದು ಮಹತ್ವದ ಸಾಧನೆಯೇ ಎನಿಸೀತು. ●

ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ

ತೆಕ್ಕಟೆ ರಾಮಚಂದ್ರ ಭಟ್

ಕಾಲ ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯವಾದ ಮತ್ತು ಅತ್ಯಂತ ದುರ್ಲಭವಾದ ನಿಧಿ. ಇದನ್ನು ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವೃದ್ಧಿಸುವುದಾಗಲಿ ಅನಗತ್ಯವಾದಾಗ ಮೊಟಕುಗೊಳಿಸುವುದಾಗಲಿ ಅಸಾಧ್ಯ. ಬೇಕಾದಾಗ ಹಿಡಿದಿಟ್ಟು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲೂ ಆಗದಂಥದು ಇದು. ಈ ನಿಯಮಿತ ಕಾಲದ ಪರಮಾವಧಿ ಉಪಯೋಗ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉನ್ನತಿಗೆ ಮೂಲ ಕಾರಣ.

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಸ್ತುವಿಗೂ ಪರ್ಯಾಯ ವಸ್ತುಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವಂಥ ವಸ್ತು ಇಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅದರ ಸಂಪೂರ್ಣ ಬಳಕೆಗೆ ಒಂದು ನಿಯಮಿತವಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಅಗತ್ಯ. ಇಂತಹ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೇ ಕಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ.

ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ

ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗದವರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ವ್ಯಯಿಸುವ ಸಮಯವನ್ನು ಅದರ ಕಾಲ ಎನ್ನಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ಗುಮಾಸ್ತರ ಮತ್ತು ಸಹಾಯಕರ ಕೆಲಸದ ಸಮಯ ಪರಿಮಿತ. ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಕಾಲ ಶಾಖೆಯ ಕಾರ್ಯಭಾರಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಪುಟಿತತೆ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರು ಗುಮಾಸ್ತರು, ಒಬ್ಬ ಸಹಾಯಕ ಹಾಗೂ ಒಬ್ಬ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಇದ್ದರೆ, ಆ ಶಾಖೆಯ ಒಂದು ದಿನದ ಒಟ್ಟು ಕಾಲ 30 ಗಂಟೆಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಅಂದರೆ $(2 \times 6\frac{1}{2}) + (1 \times 7) + (1 \times 10)$. (ಇಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರ ಸಮಯ 10 ಗಂಟೆ ಎಂದು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.) ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಒಂದು ದಿನದ ಒಟ್ಟು ಕಾಲ ಎಂದರೆ ಅದರ ಎಲ್ಲ ಶಾಖೆಗಳ ಕಾಲ, ಮುಖ್ಯ ಕಛೇರಿಯ ಕಾಲ ಮತ್ತು ಅದರ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ವ್ಯಯಿಸುವ ಕಾಲ. ಈ ಕಾಲ ಬಹುತೇಕ ಪರಿಮಿತ. ಈ ಪರಿಮಿತ ಕಾಲದ ಬಳಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾದಾಗ ಮಾತ್ರ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧ್ಯ. ಆಯಾ ದಿನದ ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಆಯಾ ದಿನವೇ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಕಾಲ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ಕಾರಣೀಭೂತಗಳು

ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಇವನ್ನು ಮೂರು ಬಗೆಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು : (i) ವ್ಯಕ್ತಿ, (ii) ವಿಧಾನ, (iii) ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

i ವ್ಯಕ್ತಿ

ಈತ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಜೀವನಾಡಿಯಂತೆ. ಇವನ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕ್ರಿಯೆಯೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದೈನಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಮೇಲೆ ಬೀರುವ ಪ್ರಭಾವ ಅಗಾಧ. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆಂತರಿಕ ಲೋಪದೋಷಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗೂ ಕಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬೇರನ್ನೇ ಅಲುಗಾಡಿಸಬಲ್ಲವು. ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಾಣಬರುವ ಲೋಪದೋಷಗಳನ್ನು ಮೂರು ವಿಧದವುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು:

(ಅ) ಕಾರ್ಯಪಟುತ್ವವಿಲ್ಲದಿರುವುದು,
(ಆ) ಕಾರ್ಯದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅರಿವಿನ ಕೊರತೆ,
(ಇ) ಕಾರ್ಯ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲದಿರುವುದು,
(ಈ) ಅನಾವಶ್ಯಕ ತೊಂದರೆಗಳು,
(ಉ) ಹರಟೆ.

(ಅ) ಕಾರ್ಯಪಟುತ್ವವಿಲ್ಲದಿರುವುದು : ಒಂದೇ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮುಗಿಸಲು ವಿವಿಧ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ತಗಲುವ ಕಾಲ ಬೇರೆಬೇರೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಅವರವರ ಕಾರ್ಯಪಟುತ್ವ ಅವನ ಅಥವಾ ಚುರುಕುತನ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕಾರ್ಯಪಟುತ್ವ, ಮೂಲಭೂತ ಗುಣಗಳು, ಅವನ ವಿದ್ಯಾಮಟ್ಟ, ಅವನು ವಾಸಿಸುವ ಪರಿಸರ, ಅವನ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಅವನ ಮನಸ್ಸಿನ ಮೇಲಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಅನರ್ಹ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಯಾರದೋ ಒತ್ತಡದ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ ಅವನು ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯದ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿಯ ಪಟುತ್ವ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

(ಆ) ಕಾರ್ಯದ ಅರಿವಿಲ್ಲದಿರುವುದು : ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕಾಲ ಅವನಿಗೆ ಆ ಕಾರ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯನ್ನವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಸಂಪೂರ್ಣ ತಿಳಿಯದವರು ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮುಂದೂಡಿಯೋ ಬೇರೆಯವರನ್ನು ಕೇಳುವುದರಲ್ಲಿಯೋ ಕಾಲವನ್ನು ಹಾಳುಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ಪರಿಪಕ್ವ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗುವ ತಪ್ಪುಗಳು ಹಾಗೂ ಅದರಿಂದಾಗುವ ತೊಂದರೆಗಳು ಅವರ ಮನಸ್ಸಿನ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿ ಅವರನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ನಿಧಾನಿಗಳಾಗಿಸುತ್ತವೆ.

(ಇ) ಕಾರ್ಯ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲದಿರುವುದು : ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭಿರುಚಿಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ಕೆಲಸದ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಳಮಟ್ಟದ ಭಾವನೆಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಅವರ ಸಂಕುಚಿತ ಭಾವನೆ ಮತ್ತು ಪರಿಸರದ ಪ್ರಭಾವವೂ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ. ಅಂಥವರಿಗೆ ಅವರ ಅಭಿರುಚಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾದ ಕೆಲಸ ಆದೇಶಿಸಲ್ಪಟ್ಟಾಗ ಅವರು ಅದರಲ್ಲಿ ನಿರುತ್ಸಾಹ ತೋರಿ ಕಾರ್ಯದ ವೇಗವನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬಯಸಿದ ಉದ್ಯೋಗ ದೊರೆಯದೆ ನಿರುಪಾಯನಾಗಿ ಈ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ ಬಂದಿರಬಹುದು. ಅವನು ಆ ಕುಂಠಿತ ಬಯಕೆಯಿಂದಾಗಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯೊಡನೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳಲೂ ಕಾಲ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ ಆತ ನಿರುತ್ಸಾಹಜೀವಿಯಾಗಿ ಅಮೂಲ್ಯ ಕಾಲವನ್ನು ಹಾಳುಮಾಡುತ್ತಾನೆ.

(ಈ) ಅನಾವಶ್ಯಕ ತೊಂದರೆಗಳು : ಸಿಬ್ಬಂದಿಯಲ್ಲೊಬ್ಬ ಬಹಳ ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾಗಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಅವನ ಪರಿಚಯ ಆ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟಿದ್ದರೆ, ಪರಿಚಿತರಿಂದ ಆಗಾಗ ಅವನ ಕೆಲಸ ತೊಂದರೆಗೀಡಾಗುತ್ತದೆ. ಅವನ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸದ, ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸದ, ವಿಷಯಗಳನ್ನೂ ಅವನಲ್ಲಿಗೆ ತರುತ್ತಾರೆ. ಇದೇ ರೀತಿಯ ದೂರವಾಣಿ ಕರೆಗಳೂ ಅವನ ಸಮಯವನ್ನು ಹಾಳುಮಾಡಬಹುದು.

ತೆಕ್ಕಟೆ ರಾಮಚಂದ್ರ ಭಟ್ : ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರು, ಮುಖ್ಯ ಶಾಖೆ, ಮಂಡ್ಯ

(ಉ) ಹರಟೆ : ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಕಡೆಗಳಲ್ಲೂ ಕಾಣುವ ಒಂದು ಅಂಶ. ಬ್ಯಾಂಕು ಕೂಡ ಈ ಜಾಡ್ಯಕ್ಕೆ ಹೊರತಾಗಿಲ್ಲ. ಕಾಫಿ ಕುಡಿಯುವಾಗ, ಸಿಗರೇಟು ಸೇದುವಾಗ ಅಥವಾ ಸುಮ್ಮನೆ ಅಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಹರಟುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ಇವರ ಹರಟೆಗೆ ವಿಷಯ ಬೇಕೆಂದಿಲ್ಲ. ಇವರು ತಮ್ಮ ಕೆಲಸವನ್ನಲ್ಲದೆ ಅಕ್ಕಪಕ್ಕದವರ ಕೆಲಸಗಳನ್ನೂ ಹಾಳುಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಪರಿಹಾರಗಳು

ಮೇಲಿನ ದೋಷಗಳನ್ನು ಆಮೂಲಾಗ್ರವಾಗಿ ವಿಮರ್ಶಿಸಿದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಲು ಬಳಸಬಹುದಾದ ಕೆಲವು ವಿಧಾನಗಳು ಗೋಚರವಾಗುತ್ತವೆ :

(ಅ) ಹುದ್ದೆಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವಾಗ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನೇ ಆದಷ್ಟು ಪ್ರಧಾನವಾಗಿ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅವನ ಹಿಂದಿರುವ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಬದಿಗೊತ್ತಬೇಕು. ಅದು ಅಸಾಧ್ಯವೆನಿಸಿದಾಗ ಅಂಥ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಟ್ಟಕ್ಕಾದರೂ ಏರಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡಬೇಕು.

(ಆ) ತರಬೇತಿ : ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕಾರ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ ತುಂಬಿಸಲು ಉತ್ತಮ ತರಬೇತಿ ಕೊಡಬೇಕು. ತರಬೇತಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾದ ಬರೀ ಭಾಷಣವಾಗಿರದೆ ಪ್ರಯೋಗಾತ್ಮಕವಾಗಿ ನಿತ್ಯ ಉಪಯೋಗಿಸುವಂತಿರಬೇಕು. ತರಬೇತಿ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜ್ಞಾನದ ಮಟ್ಟದ ಕೊರತೆಯನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ಅದಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ತರಭೇತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜ್ಞಾನದಾಹವನ್ನು ಅಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿ ವೃದ್ಧಿಸುವಂತಿರಬೇಕು.

(ಇ) ಉತ್ತೇಜನ : ಚುರುಕಾಗಿ ಹಾಗೂ ದಕ್ಷವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮುಗಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವಂಥ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು ಅಗತ್ಯ. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಪ್ರಶಂಸಿಸಿ ಉನ್ನತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಕೊಡುವ ಪತ್ರಗಳು ಅಥವಾ ಅವನ ಕಾರ್ಯಪಟುತ್ವವನ್ನು ಮೆಚ್ಚಿ ಕೊಡುವ ಕಿರುಕಾಣಿಕೆಗಳು ಅವನ ಮನಸ್ಸಿನ ಮೇಲೆ ಅಪಾರ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುವಲ್ಲದೆ ಇತರರನ್ನೂ ಹುರಿದುಂಬಿಸಿ ಅವರ ಕಾರ್ಯದಕ್ಷತೆ ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಯಪಟುತ್ವವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸುತ್ತವೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಇಂಥ ಉತ್ತೇಜನಗಳು ಕೆಲವು ಪೂರ್ವಾಗ್ರಹಪೀಡಿತ ಅಸಮರ್ಥರನ್ನು ಕೆರಳಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಒಟ್ಟಾರೆ ಇವುಗಳ ಉಪಯೋಗ ತೃಪ್ತಿಕರ.

(ಈ) ಅನಗತ್ಯ ಹರಟುವವರನ್ನು ಹದ್ದುಬಸ್ತಿನಲ್ಲಿಡಬೇಕು. ಅತ್ಯಂತ ಆವಶ್ಯಕವಾದ ದೂರವಾಣಿ ಕರೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಉಳಿದವುಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕೆಲಸದ ವೇಳೆ ಮುಗಿದಮೇಲೆ ಮಾಡುವಂತೆ ಇತರರಿಗೂ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೂ ಆದೇಶಿಸಬೇಕು. ಅಲ್ಲದೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಅಥವಾ ತನ್ನ ಮಿತ್ರರನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಅವನಿಗೆ ಆಗಾಗ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ನೀಡುತ್ತಿರಬೇಕು.

ii ವಿಧಾನ

ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಾರ್ಯವ್ಯವಸ್ಥೆ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವರಿಷ್ಠರಿಂದ ರೂಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಹಾಗೂ ಅದರ ಉಗಮದಿಂದಲೂ ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಬಂದ ನಿಯಮಾವಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಇಂಥವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಕಾಲ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಆಂತರಿಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಂದ ಅನಗತ್ಯವೆನಿಸಿದರೂ ಅವನ್ನೇ ಮುಂದುವರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಅನಗತ್ಯ ವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ವ್ಯಯಿಸುವ ಸಮಯವನ್ನು ಆವಶ್ಯಕ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ವ್ಯಯಿಸಿ ಕಾರ್ಯಭಾರವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಬಹುದು. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ವಿಧಾನಗಳು ತುಂಬಾ ಬಳಸು. ಒಂದು ವಹಿವಾಟನ್ನು ಪೂರ್ತಿಯಾಗಿ ಮುಗಿಸಲು ಹಲವು ಪುಸ್ತಕಗಳಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿ ಹಲವು ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಪರೀಕ್ಷಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂಥ ಬಳಸು ವಿಧಾನಗಳಿಂದ ವಹಿವಾಟು ಸರಿಯಾಗಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ದೃಢಪಟ್ಟರೂ ಕಾಲ ಅನಗತ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯಯವಾಗುವುದು ಕಾಣುತ್ತದೆ.

ಕೆಲವು ವಿಧಾನಗಳಂತೂ ಅನುಸರಿಸಲು ಬಹಳ ಕಷ್ಟ. ಅಲ್ಲದೆ ಅವು ಅಷ್ಟೊಂದು ಅಗತ್ಯವೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂಥವುಗಳ ಅನಗತ್ಯ ಅನುಸರಣೆಯಿಂದ ವ್ಯಯವಾಗುವ ಕಾಲವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಕತೆಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಂಡಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರಗತಿಯ ಗತಿಯನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಬಹುದು.

ಪರಿಹಾರಗಳು

ಅನಗತ್ಯ ಹಾಗೂ ಬಳಸು ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಚುಟುಕಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಅವನ್ನು ಆಧುನೀಕರಣಗೊಳಿಸಿ ಆಂತರಿಕ ಲೋಪದೋಷಗಳಿಂದ ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಸಾಧ್ಯವಾದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಬದಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಕಾಲ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವಂತೆಯೇ ಬದಲಾಗಬೇಕಾದ ವಿಧಾನಗಳತ್ತ ಉನ್ನತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಜಾಗ್ರತ ಪ್ರಜ್ಞೆ ನಿರಂತರ ಹರಿಯುತ್ತಿರಬೇಕು.

iii ವ್ಯವಸ್ಥೆ

ಕಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಇನ್ನೊಂದು ಅಂಶವೆಂದರೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆಂತರಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಅದರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಗತಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತದೆ. ಇಂಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕಾಣಬರುವ ಲೋಪದೋಷಗಳು ಚಿಗುರುವ ಮರದ ಬೇರಿಗೆ ಹಿಡಿದ ಗೆದ್ದಲು ಹುಳುಗಳಂತೆ ಅದನ್ನೇ ನಾಶ ಮಾಡಲು ಹವಣಿಸುತ್ತವೆ. ಇಂಥ ಲೋಪದೋಷಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಉಗಮಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಮೂರು ವಿಭಾಗ ಮಾಡಬಹುದು.

(ಅ) ಪರಸ್ಪರ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯ ಕೊರತೆ : ಒಂದು ವಹಿವಾಟು ನಮೂದಾಗುವುದು ಗುಮಾಸ್ತನಿಂದ. ಅದರ ಪರೀಕ್ಷಕರು ಅಧಿಕಾರಿಗಳು. ದಾಖಲಾತಿ ಸ್ಥಳ ಹಾಗೂ ಪರೀಕ್ಷಕರ ನಡುವೆ ಅಂತರ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ ಖಾತೆ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸುವುದರಲ್ಲಿಯೇ ಬಹಳ ಕಾಲ ವ್ಯಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಒಬ್ಬ ಅಧಿಕಾರಿಗೆ ಹಲವಾರು ಮುಂಗಟ್ಟೆಗಳ ಪರೀಕ್ಷಣೆಯ ಹೊಣೆ ಹೊರಿಸಿದಾಗ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಕಾರ್ಯಗಳಿಂದಾಗಿ ಅವನ ಪರೀಕ್ಷಣೆಯ ವೇಗ ಕಡಿಮೆಯಾಗಬಹುದು.

(ಆ) ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತಕ್ಕ ಕಾರ್ಯ : ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಲವೊಂದು ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಚುರುಕುತನ ಅಥವಾ ಚಾಣಾಕ್ಷತನವಿರುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅವರವರ ಅಭಿರುಚಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅಂಥದೇ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾದ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಟ್ಟಾಗ ಅಂಥವರ ಕಾರ್ಯಪಟುತ್ವ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

(ಇ) ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಪರಿಸರ ಹಾಗೂ ಸಲಕರಣೆಗಳು : ಚಿಕ್ಕ ಹಾಗೂ ಅಡಚಣೆಯನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ಕಟ್ಟಡ, ಸಾಕಷ್ಟು ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದ ಆವಶ್ಯಕ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಇವು ಕಾರ್ಯದ ಕಾಲವ್ಯಾಪ್ತಿ

ಯನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸುತ್ತವೆ. ಆವಶ್ಯಕ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ನಿಯಂತ್ರಣವ್ಯವಸ್ಥೆ ಸರಿಯಾಗಿಲ್ಲದೆ ಇರುವುದು ಅನಗತ್ಯ ಹುಡುಕಾಟಕ್ಕೆ ಎಡೆಮಾಡಿ, ಅಮೂಲ್ಯ ಕಾಲವನ್ನು ಹಾಳುಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಪರಿಹಾರ

ಮೇಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತ ಬದಲಾವಣೆ ಅಗತ್ಯ. ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕನ ಚಾಣಾಕ್ಷತನ ಮತ್ತು ಅವನ ಹಾಗೂ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳ ನಡುವೆ ಇರುವ ಸಂಬಂಧ—ಇವು ಈ ದೋಷಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಸಹಕಾರಿಯಾಗಬಲ್ಲವು. ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಒಬ್ಬ ಉತ್ತಮ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಗುಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು :

(1) ಅವನು ಕೇವಲ ಪುಸ್ತಕದ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಬದ್ಧನಾಗಿರದೆ ಕಾಲ ಹಾಗೂ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳೊಡನೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

(2) ಅವನು ಬೇರೆಯವರ ನಿಯಂತ್ರಣದಷ್ಟೇ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯ ವೈಖರಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಲ್ಲವನಾಗಿರಬೇಕು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನದೇ ಆದ ಒಂದು ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅದರಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಕಾಲವನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಲವಾರು ಕೆಲಸಗಳಿಗೆ ಹಂಚಿ ಅದರಂತೆ ಮುಗಿಸಬೇಕಾದ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಯಾರು ಯಾರಿಂದ ಮಾಡಿಸಬಹುದೆಂಬ ಬಗ್ಗೆಯೂ ತೀರ್ಮಾನಿಸಬೇಕು.

ಒಬ್ಬ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ:

(ಅ) ಅನಗತ್ಯ ಕೊರೆತ: ಕೆಲವು ಜನರು ತಮ್ಮ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಉದ್ದೇಶ ಸಾಧನೆಗಾಗಿ ಅನುದಿನವೂ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರ, ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಅಥವಾ ಗುಮಾಸ್ತರ ಎದುರು ಅನಗತ್ಯ ವಿಚಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೊರೆಯುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ಇವರ ನಗುಮುಖ ಹಾಗೂ ಬಣ್ಣದ ಮಾತುಗಳು ಎಲ್ಲರನ್ನೂ ಸಂತೋಷಪಡಿಸಿದರೂ ಅವರ ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ಕಾಲವನ್ನು ಹಾಳುಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಗ್ರಾಹಕರು ಚಿಕ್ಕ ವಿಷಯವನ್ನೇ ದೊಡ್ಡದು ಮಾಡಿ ಗಂಟೆಗಟ್ಟಲೆ ಜಗಳ ಕಾಯುತ್ತಾರೆ. ಅಂತಹವರನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಅಲಕ್ಷಿಸಿಯೋ, ಇಲ್ಲವೇ ಉಪಾಯದಿಂದಲೋ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ನೀಡಬೇಕು. ಆಂತರಿಕ ಕ್ಷುಲ್ಲಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನೇ ದೊಡ್ಡದು ಮಾಡಿ ತಮ್ಮ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಲುವಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರೆದುರು ಅನಗತ್ಯವಾಗಿ ಜಗಳವಾಡುವ ಅಥವಾ ಹರಟುವ ನೌಕರರ ಸಂಘದ ಕೆಲವು ಪದಾಧಿಕಾರಿಗಳ ಅಥವಾ ಇತರ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರ ಬಗೆಗೂ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಸಾಕಷ್ಟು ಜಾಗ್ರತೆ ವಹಿಸಬೇಕು. ಮತ್ತು ಅವರನ್ನು ಕೌಶಲದಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು. ದುರ್ಬಲ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಇಂಥವರ ಕಪಿಮುಷ್ಟಿಗೆ ಸಿಲುಕಿ ತಮ್ಮ ಹಾಗೂ ಇತರರ ಕಾಲವನ್ನು ಹಾಳುಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

(ಆ) ಅಧಿಕಾರ ವಿಕೇಂದ್ರೀಕರಣ: ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ತಮ್ಮ ಅಧಿಕಾರವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಿಕೊಂಡು ತಮ್ಮ ಕೆಳಮಟ್ಟಗಳಿಗೂ ಅದನ್ನು ಹಂಚಬೇಕು. ಪ್ರತಿಯೊಂದಕ್ಕೂ ಮುಖ್ಯ ಕಛೇರಿಯೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬೇಕು. ಶಾಖೆಯ ಆಂತರಿಕ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೇ ತೀರ್ಮಾನಿಸುವಂತೆ, ಅಲ್ಲಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ ತಮ್ಮಲ್ಲಿಗೆ ಬರುವಂತೆ ಆದೇಶಿಸಬೇಕು. ಗುಮಾಸ್ತರ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಅವರೇ ಮಾಡುವಂತೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ವ್ಯಕ್ತಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಮಾತಾಡುವ, ದೃಢನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅಂಜುವ, ಸದಾ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಅನಗತ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಮೃದುಸ್ವಭಾವವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ ಯಾರಿಂದಲೂ ಸರಿಯಾಗಿ ಕೆಲಸ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅಸಮರ್ಥರಾದ ಪಲಾಯನವಾದಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

(ಇ) ದೃಢನಿರ್ಧಾರ: ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ತಪ್ಪನ್ನು ತಪ್ಪೆಂದು ಖಂಡಿಸುವಷ್ಟು ಧೈರ್ಯವಂತರಾಗಿರಬೇಕು. ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಆಗುವುದಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳಲು ಹಿಂಜರಿಯಬಾರದು. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವರ ದೃಢಸಂಕಲ್ಪ ಅಗತ್ಯ.

ಇತರ ಪರಿಹಾರಗಳು

ದೊಡ್ಡ ಪಟ್ಟಣಗಳ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಭಾರದ ಗುರುತ್ವ ಜಾಸ್ತಿ ಇರುವುದರಿಂದ ಗಣಕಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು. ಇದು ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಮೇಲೆ ವಿಪರೀತ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದಾದರೂ ಅತ್ಯಂತ ಆವಶ್ಯಕವಾದ ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಇದನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು. ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೌಕರರೂ ಅಧಿಕಾರಿ ವರ್ಗದವರೂ ಶಿಸ್ತಿನಿಂದ ವರ್ತಿಸಬೇಕು. ಅವರಲ್ಲಿ ಸಮಯಪಾಲನೆಯ ಪ್ರಜ್ಞೆ ಸದಾ ಜಾಗೃತವಾಗಿರುವಂತೆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಶಿಸ್ತು ಹಾಗೂ ಸಮಯಪಾಲನೆಯನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ತಾವೇ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡು ಇತರರಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕರಾದಾಗ ಮಾತ್ರ ಇದು ಸಾಧ್ಯ.

ಈ ಎಲ್ಲ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಾಗ ಕಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ಉದ್ದೇಶ ಸಫಲವಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ಗುರಿ ಮುಟ್ಟುವುದರಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತದೆಂಬುದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ.

●

ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗೆ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರ

ಎಚ್. ಎಸ್. ಮೋಹನ್

ಠೇವಣಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಜೀವಾಳ ಎಂಬುದು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿದ ಅಂಶ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣಕ್ಕೆ ಮೊದಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಂದರೆ ಹಣ ವಿಡುವ ತಾಣಗಳೆಂದೇ ಹೆಸರಾಗಿದ್ದುವು. ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣದ ಅನಂತರವೇ ಸಾಮಾಜಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರವೇನೆಂಬುದು ತೀವ್ರ ಚರ್ಚೆಗೆ ಒಳಗಾಗಿ, ಅವುಗಳ ಪಾತ್ರ ನಿರ್ಧರಿಸಲ್ಪಟ್ಟು, ಬದಲಾದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾತು ಕೇಳಿಬರುತ್ತಿದೆ. ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತು ಕೊಟ್ಟು ಉದ್ಯಮದ ಪರಿಣತರು ಮಾತನಾಡುತ್ತಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೆಂಬಂತೆ ಭಾವಿಸಿರುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯಾರ ಗಮನವೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಹರಿಯದಿರುವುದು ಸಹಜ ಎಂಬಂತಾಗಿದೆ.

ರಾಷ್ಟ್ರದ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಒಗ್ಗೂಡಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಸಾಮಾಜಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ವಿನಿಯೋಗಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರ ಮಹತ್ತರವಾದ್ದು. ದೇಶದ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದರಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಯ ಗಾತ್ರ ಹೆಚ್ಚದೆ ಅವು ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಾದ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಗ್ರಾಮಗಳನ್ನು ದತ್ತು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು, ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದಿಗೆ ಹಣ ಸಹಾಯ ನೀಡುವುದು—ಹೀಗೆ ಹತ್ತು ಹಲವು ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವುದು ಅಸಾಧ್ಯ. ಹೀಗೆ ಠೇವಣಿಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಹುಡುಕಿಕೊಂಡು ತಾವಾಗಿಯೇ ಬರುತ್ತಿದ್ದುವೆಂದರೆ ತಪ್ಪಾಗದು. ಠೇವಣಿ ಬಡ್ಡಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತರುತ್ತಿದ್ದ ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತ ಅದರ ಸುರಕ್ಷತೆಯೇ ಮುಖ್ಯವೆನಿಸಿತ್ತು. ಆದರೆ ಈಗಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯೇ ಬೇರೆ. ಈಗಾಗಲೇ ಹೇಳಿದಂತೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣವಿಡಬಹುದಾದ ಸುರಕ್ಷತಾ ಸ್ಥಳಗಳು ಎಂಬುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಜನರ ಮನದಲ್ಲಿ ಮನೆಮಾಡಿರುವುದರಿಂದ ತಮ್ಮಲ್ಲಿರುವ ಹಣ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ತರಬಹುದಾದ ಮಾರ್ಗ ಹಾಗೂ ತಾಣಗಳನ್ನು ಅವರು ಹುಡುಕುತ್ತಾರೆ, ಅದರಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸನ್ನೂ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ, ಬೇರೆ ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಸರ್ಕಾರ ತಳೆದಿರುವ ಉದಾರ ನಿಲುವು ಎಂಬುದನ್ನು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗಮನಿಸಬೇಕು. ಹೀಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಆದಾಯ ತರಬಲ್ಲ ಷೇರುಗಳು, ಸಾಲಪತ್ರಗಳು, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉಳಿತಾಯ ಪತ್ರಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಮೇಲೆ ಹಣ ಹೂಡುವುದು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ. ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಏರುತ್ತಿದೆ. ಇವಿಷ್ಟೂ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮ ಹೊರಗಡೆಯಿಂದ ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳು. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕೂ ಇತರ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನೆದುರಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇಂಥ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳು ಒಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಆವಶ್ಯಕ. ಆದರೆ ಈ ಆಂತರಿಕ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಮಾರಕವಾಗಬಾರದು ಅಷ್ಟೆ.

ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈಗ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರ ಮನೆಯ ಹಾಗೂ ಮನದ ಬಾಗಿಲಿಗೆ ಹೋಗಬೇಕಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯುಂಟಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ ಜನರು ತಾವಾಗಿಯೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಣವಿಡಲು ಬರುವ ಕಾಲ ಇದಲ್ಲ, ಬರುವವರಿದ್ದರೂ ಅಂಥವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಜನರ ಮನೆಯ ಬಾಗಿಲನ್ನು ತಟ್ಟಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಸಾಲದು, ಅವರ ಮನದ ಬಾಗಿಲನ್ನು ತಟ್ಟಿ ಅವರ ಮನವೊಲಿಸಬೇಕು. ಈ ದಿಶೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟಾಗಿದೆ.

ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರದಿಂದಾಗಿ ಜನಾಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿ ಹೊಸ ರೀತಿಯ ವರ್ತನೆಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಬಹುದು. ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮತ್ತು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರ ನಡುವಿನ ಸಂಪರ್ಕ ಮಾಧ್ಯಮದ ರೀತಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಜನರಿಗೆ ಬೇಕಾದುದೇನೆಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕ. ಗ್ರಾಹಕನ ಬೇಡಿಕೆಗಳು, ಒಲವು, ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ನಿರೀಕ್ಷೆ, ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಮನುಷ್ಯ ಯಾವಾಗಲೂ ವೈಚಾರಿಕತೆಯ ಚೌಕಟ್ಟಿನೊಳಗೇ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ್ದು ಇದು. ಸಾಮಾಜಿಕ, ಧಾರ್ಮಿಕ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಹಾಗೂ ಸಾಂಘಿಕ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ತ ಗಮನ ನೀಡಬೇಕಾದುದು ಅಗತ್ಯ. ಹೀಗಾಗಿ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಂಸ್ಥೆ ಈ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳ ಬಗೆಗೂ ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಾಗಿ ರೂಪಿಸಲ್ಪಡುವ ಯೋಜನೆಗಳು ಈ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳನ್ನೂ ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ರೂಪಿತವಾಗಿರಬೇಕೆಂಬುದು ಮಹತ್ವದ ಅಂಶ.

ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಹೆಜ್ಜೆಯೆಂದರೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ಥಳ, ರಾಜ್ಯ ಅಥವಾ ಇಡೀ ದೇಶದಲ್ಲಿನ ಜನರ ನಡೆವಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕೂ ಕೇಂದ್ರ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ-ಸಂಗ್ರಹಣೆ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ವಲಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಂತೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲೂ ಯೋಜನೆಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಈ ದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ರೂಪಿತವಾಗಿ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳ ಜನರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೊಂದುವಂತಿರಬೇಕು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಶಾಖೆಯೂ ತಾನು

ಎಚ್. ಎಸ್. ಮೋಹನ್ : ಪಂಜಾಬ್ ನ್ಯಾಷನಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಚಿಕ್ಕಪೇಟೆ ಶಾಖೆ, ಬೆಂಗಳೂರು 560 053

ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತಿರುವ ಸ್ಥಳದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಅಧ್ಯಯನ ನಡೆಸಬೇಕು. ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿಯ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳೂ ಒಂದೆಡೆ ಸೇರಿ ಯೋಜನಾ ಪತ್ರವನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ, ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಗುರಿಯನ್ನು ಗೊತ್ತುಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಲ್ಲದೆ, ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜನರಿಗೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ನೀಡಬೇಕಾದ ಬಗೆ, ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಕ್ರಮ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ ನಡೆಸಬೇಕು.

ಯೋಜನೆ ಹಾಗೂ ಗುರಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಂದ ಅನಂತರ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಠೇವಣಿದಾರರ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಶಾಖೆಯ ಇತರ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಸಹಕಾರದೊಂದಿಗೆ ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ತಯಾರಿಸಬೇಕು. ಈ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಉಪಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬೇಕು. ಈ ವಿಂಗಡಣೆಯನ್ನು ಆದಾಯ, ಪ್ರವೃತ್ತಿ, ವೃತ್ತಿ ಹಾಗೂ ಇತರ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯ ವಿಂಗಡಣೆ ಯಾವ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಜನರಿಗೆ ಯಾವ ಯಾವ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಹೊಂದುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ತೊಂದರೆಯಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಠೇವಣಿದಾರರ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವಾಗ ಸಾರ್ವಜನಿಕರೊಂದಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಇರಬಹುದಾದ ಉತ್ತಮ ಬಾಂಧವ್ಯ ಬಹಳ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಜೀವವಿಮಾ ನಿಗಮದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೊಡನೆ ಸಂಪರ್ಕಹೊಂದಿದ್ದು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳಲ್ಲೂ ಯಾವ ಯಾವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಹಣ ಸಂದಾಯವಾಗಲಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಲ್ಲಿ ಅಂಥ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಿ ಅವರಿಂದ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡಬಹುದು. ಇದೇ ರೀತಿ ಉಪ - ನಿಬಂಧಕರ (ಸಬ್-ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್) ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿ ಸ್ಥಿರ ಆಸ್ತಿಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡುವವರಿಂದ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗೆ ಪ್ರಯತ್ನ ನಡಸಬಹುದು. ಇಂಥ ಠೇವಣಿಗಳು ಬಹಳ ಸಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ದಿನ ಉಳಿಯಲಾರವೆಂಬುದೂ ನಿಜ. ಆದರೆ ಇಂಥ ಠೇವಣಿಗಳಿಂದಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಬಡ್ಡಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತಗಲುವ ಖರ್ಚು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು. ಜೊತೆಗೆ ಇಂಥ ಠೇವಣಿಗಳು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಬರುವಂತಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಇವು ಖಂಡಿತ ಲಾಭದಾಯಕ. ಇದೇ ರೀತಿ ಸರ್ಕಾರಿ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ನಿವೃತ್ತಿ ಹೊಂದುವ ಜನರ ಪಟ್ಟಿ ತಯಾರಿಸಿದಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಅನುಕೂಲವಾಗುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂಶಯವಿಲ್ಲ. ಆದರಲ್ಲೂ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಸರ್ಕಾರಿ ನೌಕರರು ನಿವೃತ್ತಿವೇತನ ಪಡೆಯುವಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕಾಳಜಿ ತೋರಿದರೆ ಅವರು ಸಂತುಷ್ಟರಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಣವಿಡುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ತೋರುವುದು ಸಹಜವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಇದೇ ರೀತಿ ವಿದೇಶ ಪ್ರಯಾಣ ನಿಯೋಗಗಳ ಜೊತೆ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿ ವಿದೇಶದಲ್ಲಿರುವವರ ವಿಳಾಸಗಳನ್ನು ಪಡೆದು ಅವರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ಅವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು, ಉದ್ದೇಶಗಳು ಹಾಗೂ ಆದಾಯವನ್ನರಿತು ಅದಕ್ಕನುಸಾರವಾಗಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಸವಿವರವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ ಅವರಿಂದ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡಬೇಕು. ವಿದೇಶ ಪ್ರಯಾಣಿಕರ ಚೆಕ್ಕುಗಳಿಗೆ ಹಣ ನೀಡುವಾಗ ಹಾಗೂ ವಿದೇಶದಿಂದ ಹಣ ಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪರಿಚಯವಾದಾಗ ಇಂಥ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕೂ ಈ ದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಶ್ರಮಿಸಬೇಕಾದ್ದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವೆಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟ. ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳು ತಮ್ಮ ನೌಕರರಿಗೆ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಬಳ ಬಟವಾಡೆ ಮಾಡುವಂತೆ ಮನವೊಲಿಸಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಜನ ಒಳಪಡುತ್ತಾರಲ್ಲದೆ ಮೊದಲಿಗೆ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವ ಜನರೇ, ವಿವಿಧ ಯೋಜನೆಗಳ ಅನುಕೂಲತೆ ಅವರ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಂದಾಗ, ಅಂಥ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸಿ ಲಾಭ ಪಡೆಯಲಿಚ್ಛಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮೊದಲು ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆ ಹೊಂದಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅನಂತರ ಆವರ್ತಕ ಠೇವಣಿಯ ಖಾತೆ, ಆಮೇಲೆ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಯ ಖಾತೆ ತೆರೆದರೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಿಲ್ಲ.

ಜಾಹೀರಾತು

ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ತಂತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಒಂದು ಜಾಹೀರಾತು, ತಂತ್ರ. ಜಾಹೀರಾತು ಬಹಳ ವೈಜ್ಞಾನಿಕವೂ ಜನರ ಮನಸ್ಸಿಗೆ ನಾಟುವಂತೆಯೂ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಪರಿಣಾಮ ಉಂಟುಮಾಡುವಂಥದೂ ಆಗಿರಬೇಕು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರದೇಶದ ವಿಶಿಷ್ಟತೆಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಂಡು ಅದಕ್ಕನುಸಾರವಾಗಿ ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕು. ಎಲ್ಲ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೂ ಎಲ್ಲ ವರ್ಗದ ಜನರಿಗೂ ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಜಾಹೀರಾತು ಸಮಂಜಸವಲ್ಲ.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಹಳ್ಳಿಯ ಜನರ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಲು ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಜಾಹೀರಾತು ಪ್ರಯೋಜನ ನೀಡದೆ ಹೋಗಬಹುದು. ವಿವಿಧ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಭಿತ್ತಿಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವುದು, ಕರಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹಂಚುವುದು, ಸಮೂಹ ಪ್ರಚಾರ ಮಾಧ್ಯಮಗಳಾದ ದೂರದರ್ಶನ ಹಾಗೂ ಆಕಾಶವಾಣಿಗಳ ಸಮರ್ಪಕ ಬಳಕೆ ತುಂಬಾ ಮುಖ್ಯವಾದ ಅಂಶಗಳು. ಜಾಹೀರಾತು ಜನರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುವಂತೆ ಆಯಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆಗಳಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕಲ್ಲದೆ ಅವು ಬಹಳ ಸರಳವಾಗಿರಬೇಕು.

ಉತ್ತಮ ಸೇವೆ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಉತ್ತಮಸೇವೆ ಹಾಗೂಮಾನವಿಕ ಅಂಶಗಳೂ ಸಹ ಉತ್ತಮ ಜಾಹೀರಾತು ಎಂಬುದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು. ಒಂದು ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ನಿಮಿಷದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವಂತಾಗಬೇಕು. ಉದ್ದದ ಸರತಿಯ ಸಾಲುಗಳನ್ನು ಯಾರೂ ಇಚ್ಛಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಬರೀ ಬಡ್ಡಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಣವಿಡುವ ಜನರು ಈಗ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕು ಠೇವಣಿದಾರರಿಗೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿಯ ಜೊತೆಗೆ ಇತರ ಸೌಲಭ್ಯಗಳೂ ತಮ್ಮವೇ ಆದ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ. ಸೌಜನ್ಯಪೂರ್ಣ ಹಾಗೂ ಶೀಘ್ರ ಕರ್ತವ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಯಾವುದೇ ಬ್ಯಾಂಕಿಗಾದರೂ ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯವಾದ ಆಸ್ತಿ. ಇದೇ ರೀತಿ, ಯಾವ ಠೇವಣಿದಾರನೇ ಆಗಲಿ ಯಾವುದೇ ಅನುಮಾನ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಶೇಷ ವಿಚಾರಣಾ ಕೌಂಟರ್ ಒಂದನ್ನು ತೆರೆದು ಅಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬನನ್ನು ನಿಯಮಿಸಬೇಕು. ಇಂಥ ಕ್ರಮಗಳಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಲಭಿಸುವ ಒಳ್ಳೆಯ ಹೆಸರು ಉಳಿದ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಜಾಹೀರಾತಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಅಮೂಲ್ಯವಾದುದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಠೇವಣಿದಾರರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆ ಉತ್ತಮಗೊಂಡಷ್ಟೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ

ಹಲವು ಯೋಜನೆಗಳು ತಂತಾನೆ ಪ್ರಚಾರಗೊಂಡು ಬ್ಯಾಂಕು ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯ ನೆರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಶಾಖೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಆಗಾಗ್ಗೆ ಠೇವಣಿದಾರರ ಸಭೆ ಕರೆದು ಅವರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕು. ಅವರು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಸೇವೆ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆ ಉತ್ತಮಗೊಳ್ಳಲು ಅವರು ನೀಡಬಹುದಾದ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕು. ಇದೇ ರೀತಿ ಕರ್ತವ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಕೇಳಿ, ತಿಳಿಯಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನಡುವೆ ಇರಬಹುದಾದ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ಬಹಳ ಬೇಗ ನಿವಾರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಕು.

ಉಡುಗೊರೆ ಚೆಕ್ಕುಗಳು, ಪ್ರವಾಸಿ ಚೆಕ್ಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡ್ರಾಫ್ಟ್‌ಗಳಿಂದಲೂ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಪ್ರಚಾರ ಸಿಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿರುತ್ತವೆ. ದೇಶದ ಉದ್ದಗಲಕ್ಕೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರು ಹಬ್ಬಲು ಸಹಾಯವಾಗುವುದಲ್ಲದೆ ಹಲವು ಬಾರಿ ಇಂಥ ಚೆಕ್ಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಡ್ರಾಫ್ಟ್‌ಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿ ಹಣ ಪಡೆಯಲು ವಿಳಂಬವಾಗುವುದರಿಂದ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಠೇವಣಿ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹಣ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಇವು ಹೆಚ್ಚು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದೂ ಜಾಹೀರಾತಿನ ಒಂದು ಭಾಗ.

ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆದ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಜಾಹೀರಾತಿಗಾಗಿ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಸಾಲ ಪಡೆದ ಗ್ರಾಹಕರು, ಸ್ನೇಹಿತರು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಕರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಿವಿಧ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಲಾಭ ಪಡೆಯುವಂತೆ ಪ್ರೇರಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರ ಮನವೊಲಿಸಬೇಕು. ಇದು ಸಾಲಗಾರರ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಡುವೆ ಉತ್ತಮ ಬಾಂಧವ್ಯ ಇದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯ. ಇಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿ ಬಲವಂತವಿರಬಾರದು. ಬ್ಯಾಂಕು ಹೆಚ್ಚು ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದಷ್ಟೂ ಅದರ ಆವಶ್ಯಕತೆಯಿರುವ ಜನರಿಗೆ ಸಾಲನೀಡಲು ನೆರವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬ ಅಂಶ ಅವರಿಗೆ ಮನದಟ್ಟಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು.

ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಬೆಳಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಸಂಜೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಶಾಖೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತಿವೆ. ಈ ಅಂಶ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಬಡಾವಣೆಗಳಲ್ಲಿ, ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಇಂಥ ಅಂಶವನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಶಾಖೆಗಳು ಬೆಳಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಸಂಜೆಯ ಹೊತ್ತು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವಂತಾದರೆ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಶ್ವಾಸ ಸಂಪಾದನೆ

ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರ, ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಬೇಕಾದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಕಲೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಉತ್ತಮ ಮಾರಾಟಗಾರನ ಲಕ್ಷಣವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಚುರುಕಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು. ಇಂಥ ಕ್ರಿಯೆಯಿಂದ ಠೇವಣಿದಾರರು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕು ಲಾಭ ಹೊಂದುವಂತಿರಬೇಕು. ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾಗಿರುವಂತೆ ಕಂಡದ್ದೂ ಸಹ ಆವಶ್ಯಕತೆಯಾಗಿ ಮಾರ್ಪಾಡಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಈ ಮಾರ್ಪಾಟಿನಿಂದ ತನಗೇ ಲಾಭವಾಯಿತೆಂದು ಠೇವಣಿದಾರ ಭಾವಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯ ಕಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದದು. ಏಕೆಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಹುಕಾಲ ಠೇವಣಿದಾರರ ಮನವೊಲಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಠೇವಣಿದಾರರ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸುವ ಕಲೆಯು ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಗೆ ಆವಶ್ಯ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಠೇವಣಿದಾರರು ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲೇ ಉಳಿಯುವರಲ್ಲದೆ ಅವರಿಗೆ ಅರಿವಿಲ್ಲದಂತೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪರವಾಗಿ ಪ್ರಚಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗುತ್ತಾರೆ. ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಕಲೆ ಎಷ್ಟು ಪ್ರಭಾವಯುತವಾಗಿರಬೇಕೆಂದರೆ ಮೊದಲಿಗೆ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅರಿತಿದ್ದೂ ಅದು ಬೇಡವೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅನಂತರ ಅದನ್ನೇ ಆವಶ್ಯಕವೆಂಬಂತೆ ತಿಳಿಯುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು. ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ತಂತ್ರದಿಂದಾಗಿ ಹೊಸ ಠೇವಣಿದಾರರನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ಸಂಪಾದಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಹಾಲಿ ಇರುವ ಠೇವಣಿದಾರರು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಿಂದ ಹೊರಹೋಗದಂತೆ ಆಗುತ್ತದೆ.

ಉತ್ತಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿ

ಠೇವಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಕಲೆ, ವಿವಿಧ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗೆಗೆ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ತಿಳಿವಳಿಕೆ, ಸೇವೆಯೇ ಪ್ರಧಾನ ಗುರಿ ಎಂಬ ಅಂಶ, ಜನರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಅರಿತು ಅವನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಠೇವಣಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಹಾಗೂ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೊಂದುವಂಥ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ನೆರವಾಗುವುದು ಇವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಇವೆಲ್ಲದರ ಜೊತೆಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಹಾಗೂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಹೆಸರು ಸಂಪಾದಿಸಿಕೊಡುವ ಉತ್ಸುಕತೆ ಇರಬೇಕು. ಇವುಗಳಿಗೆ ಧೈರ್ಯ, ಸಮಯಸ್ಫೂರ್ತಿ, ಸ್ವನಿಯಂತ್ರಣ, ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆ, ಉತ್ತಮ ಜ್ಞಾನ ಹಾಗೂ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆಯುಳ್ಳ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತುಂಬಾ ಆವಶ್ಯಕ. ಜನರನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ, ಜನರ ಸಂಪರ್ಕ ಬಯಸುವ, ವ್ಯವಹಾರಜ್ಞಾನ ಚೆನ್ನಾಗಿರುವ ಹಾಗೂ ರಚನಾತ್ಮಕ ಆಲೋಚನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಅಪೂರ್ವ ಯಶಸ್ಸು ಸಾಧಿಸುತ್ತಾರಾದ್ದರಿಂದ ಅಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಬೇಕಾದುದೂ ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಆಗಾಗ್ಗೆ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ತರಬೇತಿ ಅಗತ್ಯ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಅವರೆಲ್ಲರ ಉತ್ತಮ ವಾಕ್ಚಾತುರ್ಯ ಹಾಗೂ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಂಡು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದ ಮಟ್ಟ ತಲುಪಬಹುದು. ಇಂಥ ತರಬೇತಿಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆಯವರ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನೂ ಆಶೋತ್ತರಗಳನ್ನೂ ತನ್ನ ಸಾಮಾಜಿಕ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನೂ ಅರಿತುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಜ್ಞೆಯನ್ನು ಮೂಡಿಸುವುದು ತುಂಬಾ ಅಗತ್ಯ.

ಪರಿಶೀಲನೆ, ಮಾರ್ಪಾಡು

ಇಂಥ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಬರೀ ಹತೋಟಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೂ ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಹಾಗೂ ಉತ್ಸಾಹಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಸೂಕ್ತ ನೆರವು ಹಾಗೂ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಬೇಕು. ಆಗಾಗ್ಗೆ ಯೋಜನೆಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆ ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ. ಯಾವುವಾದರೂ ಯೋಜನೆಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದ ಫಲ ನೀಡದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಹುಡುಕುವುದಲ್ಲದೆ ಸಾಧ್ಯವಾದಲ್ಲಿ ಆ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮಪಡಿಸುವ, ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ ಬದಲಿ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು

[ಮುಂದಿನ ಪುಟಕ್ಕೆ]

ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಅಗತ್ಯ

ಜಿ. ಸುರೇಂದ್ರ

ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು 1976ರ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಅಧಿನಿಯಮದ ಅನ್ವಯ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಅನುಸೂಚಿತ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪ್ರಾಯೋಜಿಸಿವೆ.

ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಹಕಾರಿ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಅನೇಕ ಉತ್ತಮ ಗುಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವಿನೂತನ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು. ಇವುಗಳ ಮೂಲೋದ್ದೇಶಗಳು ವ್ಯವಸಾಯ, ವ್ಯಾಪಾರ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಗೃಹಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಮತ್ತು ಇತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಅದರಲ್ಲೂ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಅಂಚಿನ ರೈತರಿಗೆ, ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ, ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದವರಿಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವುದು, ತನ್ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು ಆಗಿವೆ.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇತರ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನೂ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೊಂದು ಅಪವಾದವೆಂದರೆ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ವ್ಯವಹಾರ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪದ್ಧತಿಗಳ ಸಮ್ಮಿಶ್ರಣ.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲ ನೀಡುವಿಕೆಗೆ ಧನಮೂಲಗಳು ಇವು : i ಬಂಡವಾಳ, ii ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು iii ನಬಾರ್ಡ್, ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಹಾಗೂ ಪ್ರವರ್ತಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ದೊರೆಯುವ ಪುನರ್ಧನ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಪಡೆಯುವ ಕೆಲವೊಂದು ಠೇವಣಿಗಳೆಂದರೆ ಚಾಲ್ತಿ, ಉಳಿತಾಯ, ಸಂಚಿತ, ಮುದ್ದತಿ, ನಿತ್ಯನಿಧಿ, ನಗದು ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟು ಇತ್ಯಾದಿ.

(ಅ) ಚಾಲ್ತಿ ಠೇವಣಿ : ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಇರುವ ದೊಡ್ಡ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಕೂಡು ಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಂತಹ ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಚಾಲ್ತಿ ಠೇವಣಿ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆಯುವುದರ ಮೂಲಕ

ಜಿ. ಸುರೇಂದ್ರ : ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಸು. ಚ. ರಸ್ತೆ, ಹೊದ್ದೂರು

[ಹಿಂದಿನ ಪುಟದಿಂದ]

ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡಬೇಕು. ಯಾವ ಯಾವ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಮಾರ್ಪಾಟು ಅಗತ್ಯ ಎಂಬುದನ್ನು ಮೇಲಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಇಂಥ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕ, ಧಾರ್ಮಿಕ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಹಾಗೂ ಮಾನಸಿಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿವೆಯೆಂಬುದನ್ನು ದೃಢಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ನಿರುತ್ಸಾಹ

ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಮಹದುತ್ಸಾಹ ತೋರುತ್ತಿಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲ ನೀಡುವಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ಕೊಡಬೇಕಾಗಿ ಬಂದಿರುವುದು; ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಸಾಲ ಹೆಚ್ಚು ನೀಡುವ ಶಾಖೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಶಾಖೆಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿರುವುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಸಾಹ ಕಂಡುಬರುತ್ತಿಲ್ಲ. ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಮಹತ್ವ ಅರಿತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇದಕ್ಕೆ ಯುಕ್ತ ಪರಿಹಾರ ಕಂಡುಹಿಡಿಯಬೇಕಾದ್ದು ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ ಅಂಶ. ಇದರಿಂದಾಗಿಯೇ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಸಾಗಿಲ್ಲ. ಜನರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವೂ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಹವ್ಯಾಸ ಕಲಿಸುವುದು ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಹಂತ ಎಂಬುದನ್ನು ಯಾರೂ ಅಲ್ಲಗಳೆಯಲಾರರು. ಈ ದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ನಡೆಯಬೇಕಾದ ಸಮೀಕ್ಷೆ ಹಾಗೂ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಮಹತ್ವದ ಬಗ್ಗೆ ಒತ್ತಿ ಹೇಳಬೇಕಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಯಿಲ್ಲ.

ಬಡ್ಡಿದರ

ಈಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿಲ್ಲ. ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಬೇಡಿಕೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಬದಲಾಗುವ ಬಡ್ಡಿದರಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಜೊತೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಲ್ಲದ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಹೊಂದಿರುವ ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಇದು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗದಿದ್ದರೂ ಕನಿಷ್ಠಪಕ್ಷ ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಇಂಥ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಬಹುದು.

ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿ

ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಬಹು ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರವಹಿಸುವ ಇನ್ನೊಂದು ಅಂಶವಿದೆ. ಅದೆಂದರೆ ಸರ್ಕಾದ ನೀತಿ. ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ನೀಡಿರುವ ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ದೇಶದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ವಹಿಸಬೇಕಾಗಿರುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು, ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಮಾರ್ಪಾಟು ಮಾಡಿದಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಯುಕ್ತನೆರವು ನೀಡಿದಂತಾಗಿ ಯೋಜಿತ ಗುರಿಯನ್ನು ಮುಟ್ಟಬಹುದು.

●

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಅನಿರ್ಬಂಧಿತವಾಗಿ ನಡೆಸಬಹುದು. ಈ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿಟ್ಟ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಯಾವ ಮುನ್ಸೂಚನೆಯೂ ಇಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕ ಹಿಂತೆಗೆಯಬಹುದು. ಈ ಖಾತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಇನ್ನಿತರ ಸೇವಾಸವಲತ್ತುಗಳೆಂದರೆ ಚೆಕ್ಕು, ಡ್ರಾಫ್ಟ್, ಹುಂಡಿ ಮೊದಲಾದವುಗಳ ವಸೂಲಾತಿ, ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಿದ್ದಾಗ ಮೀರೆಳೆತ ಇತ್ಯಾದಿಗಳು. ಈ ಠೇವಣಿ ಖಾತೆಯ ಮುಖ್ಯ ವೈಚಿತ್ರ್ಯವೆಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುವುದರ ಬದಲಾಗಿ ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ.

(ಆ) ಉಳಿತಾಯ ಠೇವಣಿ: ಉಳಿತಾಯ ಅಭ್ಯಾಸ ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಬೆಳೆಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ನಿಶ್ಚಿತ ಮತ್ತು ಸ್ಥಿರ ವರಮಾನವುಳ್ಳ ಕೆಳ ಹಾಗೂ ಮಧ್ಯಮ ವರ್ಗದ ಜನರಿಂದ ಪಡೆಯುವುದು ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯ ಮುಖ್ಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ. ಹೀಗೆ ಉಳಿಸಿ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಸಿದ ಹಣ ಆಪತ್ಕಾಲಕ್ಕೆ ಒದಗುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಬಡ್ಡಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಲ್ಪ ಆದಾಯವನ್ನು ತರುತ್ತದೆ. ಉಳಿತಾಯವೇ ಮೂಲೋದ್ದೇಶವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಹಣ ಹಿಂತೆಗೆಯುವುದರ ಬಗೆಗೆ ಕೆಲವೊಂದು ಕಟ್ಟುಪಾಡುಗಳಿವೆ. ಉಳಿತಾಯದಾರರಿಗೆ ಚೆಕ್ ಸೌಲಭ್ಯ, ಚೆಕ್ ಮತ್ತಿತರ ಸಂಲೇಖಗಳ ಮೇಲೆ ಹಣ ವಸೂಲಾತಿ, ಖಾತೆಯಿಂದ ಖಾತೆಗೆ ಶುಲ್ಕರಹಿತ ವರ್ಗಾವಣೆ ಇನ್ನಿತರ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ದೊರಕುತ್ತವೆ. ಈ ಖಾತೆಯನ್ನು ಅತಿ ಸಣ್ಣ ಠೇವಣಿಯಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಇದು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನ ಕೈಗೆಟುಕುವ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ.

(ಇ) ಸಂಚಿತ ಠೇವಣಿ: ಗುಣಕಗಳ ಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಒಂದು ನಿಶ್ಚಿತ ಕಾಲಾವಧಿಯ ವರೆವಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತವೆ; ಅವಧಿ ಮುಗಿದ ಅನಂತರ ಠೇವಣಿ ಮೊಬಲಗಿನ ಜೊತೆಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕೂಡಿಸಿಕೊಡಲಾಗುವುದು.

(ಈ) ನಿತ್ಯನಿಧಿ ಠೇವಣಿಗಳು: ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೇ ಮುಂತಾದ ದೈನಂದಿನ ಆದಾಯವಿರುವ ಜನರು ತಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ಸಣ್ಣ ಭಾಗವನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಮತ್ತು ಅತಿ ಸಣ್ಣ ಮೊಬಲನ್ನು ಠೇವಣಿಯನ್ನಾಗಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿರುವ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯೆಂದರೆ ನಿತ್ಯನಿಧಿ ಅಥವಾ ಪಿಗ್ಮಿ ಯೋಜನೆ. ಠೇವಣಿದಾರನ ಬಾಗಿಲಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಬಂದು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ವಾರಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ರಶೀತಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ ಠೇವಣಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಬಂದು ಹೋಗುವ ಸಮಯದ ಉಳಿತಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯ ಕಾಲಾವಧಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ 1ರಿಂದ 5 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯುಳ್ಳದಾಗಿದ್ದು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಆದಾಯವನ್ನು ತರುತ್ತವೆ.

(ಉ) ಮುದ್ದತಿ ಠೇವಣಿ: ಈ ಠೇವಣಿಯನ್ನು 15 ದಿನಗಳಿಂದ 10 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ವಿವಿಧ ಅವಧಿಗಳಿಗಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುವುದು. ಅವಧಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಬಡ್ಡಿಯ ದರದಲ್ಲೂ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದೆ. ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಅಥವಾ 3 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಠೇವಣಿದಾರನ ಆದೇಶಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲಾವಧಿಯ ಅನಂತರ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಹಿಂತೆಗೆಯಬಹುದು.

(ಊ) ಪುನರ್ವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಠೇವಣಿ: ಇವುಗಳನ್ನು ನಗದು ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟುಗಳೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ನಿಶ್ಚಿತ ಕಾಲಾವಧಿಯ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯವೆಂದರೆ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಠೇವಣಿದಾರನಿಗೆ ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ನೀಡದೆ, ಅದನ್ನು ಠೇವಣಿಯ ಖಾತೆಗೆ 3 ತಿಂಗಳಿಗೊಂದಾವರ್ತಿ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ಠೇವಣಿ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿ ಚಕ್ರಬಡ್ಡಿ ತೆರನಾದುದರಿಂದ ಇದು ಠೇವಣಿದಾರನಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ತರುತ್ತದೆ. ಅವಧಿಯ ಅನಂತರ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆಯಬಹುದು ಅಥವಾ ಪುನಃ ಠೇವಣಿಯನ್ನಾಗಿಸಬಹುದು.

(ಋ) ನಿರಂತರ ಆದಾಯ ಯೋಜನೆ: ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಮಾಸಿಕ ಅಥವಾ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ (7 ವರ್ಷಗಳು ಅಥವಾ 10 ವರ್ಷಗಳು). ಈ ಠೇವಣಿಗೆ 3 ತಿಂಗಳಿಗೊಂದಾವರ್ತಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯ ಅನಂತರ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು/ಮೂರು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಮೊದಲೇ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಠೇವಣಿದಾರನಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಠೇವಣಿದಾರ ಬಯಸಿದಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನೊಳಗೊಂಡು ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಯಾವಾಗ ಬೇಕಾದರೂ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಈ ಯೋಜನೆ ನಿಯತಕಾಲಿಕ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಆದಾಯವನ್ನು ತರುವುದರಿಂದ ಹಾಗೂ ಮೊದಲು ಠೇವಣಿಯಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಬೇಕಾದ ಹಣ ಸುಲಭ ಕಂತಿನದಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಸಣ್ಣ ಆದಾಯ ಹೊಂದಿರುವವರಿಗೂ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿದೆ.

ಲೋಪದೋಷಗಳು

ಆದರೆ, ಈ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಯೋಜನೆಗಳಾವುವೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯವಾಗಲಾರವು. ಕಾರಣ ಈ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿರುವ ಕೆಲವೊಂದು ಲೋಪದೋಷಗಳು.

ಠೇವಣಿದಾರನ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ

ಚಾಲ್ತಿ ಠೇವಣಿಯಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿದಾರನಿಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನೀಡದಿರುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಸೇವಾಶುಲ್ಕವನ್ನು ಠೇವಣಿದಾರನೇ ನೀಡಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆಗೆ ಠೇವಣಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಲು ಉತ್ತೇಜಕವಾಗಲಾರದು.

ಉಳಿತಾಯ ಠೇವಣಿಯಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಖಾತೆಗೇ ಜಮಾ ಮಾಡಿ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಿದ್ದಾಗ ತೆಗೆಯಬಹುದಾದರೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿ ಶೇ. 5½ ಮಾತ್ರ. ಇದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ದಿನಾಂಕ 10ರಿಂದ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಕೊನೆಯ ದಿನಾಂಕದವರೆಗಿನ ಅತಿ ಕನಿಷ್ಠ ಠೇವಣಿಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ ಒಂದು ವೇಳೆ ದಿನಾಂಕ 10ರ ಅನಂತರ ಠೇವಣಿಯ ಜಮಾವಣೆಯೇನಾದರೂ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ಅದು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನೇನೂ ತರುವುದಿಲ್ಲ.

ಇನ್ನು ಸಂಚಿತ ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊಬಲಗನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲಾವಧಿಯಲ್ಲೇ ಜಮಾ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಗ್ರಾಹಕರ ಆದಾಯದ ರಚನೆ ಈ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೊಂದುವುದಿಲ್ಲ.

ದಿನನಿತ್ಯದ ಆದಾಯವುಳ್ಳವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನಾಂಗದಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ. ಮೇಲಾಗಿ ಈ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿದರ ತೀರಾ ಕಡಿಮೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ನೀಡುವ ದಲ್ಲಾಳಿಯನ್ನು ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಸರಿದೂಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಈ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆ ಅಷ್ಟಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗದು.

ಮುದ್ದತಿ ಠೇವಣಿ ಉತ್ತಮ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತರುತ್ತದೆಯಾದರೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂಶವಾದ ಕೃಷಿಕರಿಗೆ ಅಷ್ಟೇನೂ ಸಹಾಯಕಾರಿಯಾಗದು. ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಕೃಷಿಕರ ಕೆಲಸ-ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಬೇಕೆಂದಾಗ ಹಣ ದೊರೆಯದು. ಇನ್ನು ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿಶತ 75ರಷ್ಟು ಸಾಲ ದೊರೆಯುವುದಾದರೂ ಅದಕ್ಕೆ ವಿಧಿಸುವ ಬಡ್ಡಿಯ ದರ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ದರಕ್ಕಿಂತ ಶೇ 2ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು. ಪುನರ್ವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಗೆ ಚಕ್ರಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ ಠೇವಣಿ ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ಕಾಲಾವಧಿಯ ಅನಂತರ (ಇತರ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ) ದ್ವಿಗುಣಗೊಳ್ಳುವುದಾದರೂ ಇದು ಮುದ್ದತಿ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯ ಲೋಪದೋಷಗಳಿಂದ ಹೊರತಾಗಿಲ್ಲ.

ಚಾಲ್ತಿ ಹಾಗೂ ಉಳಿತಾಯ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಉಳಿದೆಲ್ಲಾ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಕಾಲಾವಧಿಗಿಂತ ಮುಂಚೆ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಇದ್ದ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಬಡ್ಡಿಯ ದರದಲ್ಲಿ ಶೇ. 1ರಂತೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಮುರಿದು ಕೊಡಲಾಗುವುದು. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ

ಚಾಲ್ತಿ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಬೇಕೆಂದಾಗ ಯಾವ ಮುನ್ಸೂಚನೆಯೂ ಇಲ್ಲದೆ ಹಿಂತೆಗೆಯಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ನಗದು ಶಿಲ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ನಗದು ಶಿಲ್ಕು ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲ ನೀಡಲು ದೊರೆಯುವ ಹಣವನ್ನು ಕುಂಠಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಆದಾಯವನ್ನು ಹಿಮ್ಮುಖಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ನಿತ್ಯನಿಧಿ ಠೇವಣಿ ಖಾತೆಗಳಿಗೆ ಬರುವ ದೈನಂದಿನ ಜಮಾವನ್ನು ಪ್ರತಿದಿನವೂ ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಹಾಗೂ ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಕೆಲಸ, ವೇಳೆ ಮತ್ತು ಗುಮಾಸ್ತೆಯ ವೆಚ್ಚ ತಗಲುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಧೋರಣೆಯಾದ 'ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಿ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ಬಡ್ಡಿ ಹೆಚ್ಚು ನೀಡು'ವುದಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆಯುಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಹೊಸ ಯೋಜನೆಗಳ ಆವಶ್ಯಕತೆ

ಈ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಎಲ್ಲ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ ಎಂಬುದು ವೇದ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೊಸ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆ ಎಂದಾಕ್ಷಣ ಎಲ್ಲವೂ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬದಲಾಗಬೇಕೆಂದಲ್ಲ. ಲಭ್ಯವಿರುವ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಂದು ಮಾರ್ಪಾಡುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಆವಶ್ಯಕತೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದಲೂ ಹೊಸ ಠೇವಣಿಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಬಹುದು. ಹೊಸ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವಾಗ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನತೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿನ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿರಬೇಕಾದ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ :

1 ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ಅರ್ಥವಾಗುವಂತಿದ್ದು, ಸುಲಭ ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಮೊಬಲಗಿನಿಂದ ಖಾತೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವಂತಿರಬೇಕು.

2 ಠೇವಣಿ ಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಹಿಂತೆಗೆಯುವಂತಿರಬೇಕು.

3 ಠೇವಣಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ ಆದಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ತರುವಂತಿರಬೇಕು. ಅಲ್ಲದೆ ಠೇವಣಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿ ಚಕ್ರಬಡ್ಡಿ ತೆರನಾಗಿರಬೇಕು (ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗಿಂತ ಶೇ. 1ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುವಂತೆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕೂ ನೀಡಲು ಅವಕಾಶ ಇರಬೇಕು).

4 ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಕಾಲ ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತಿದ್ದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೂ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಸುಗಮವಾಗಿರಬೇಕು.

5 ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ್ದ ಅವಧಿಗಿಂತ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಇದ್ದಷ್ಟು ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಯಾವ ಕಡಿತವೂ ಇಲ್ಲದೆ ನೀಡುವಂತಾಗಬೇಕು.

6 ಠೇವಣಿಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನೀಡುವ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವಿರಬೇಕು. ನೂತನ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ನೂತನ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಬಹುದು. ಅವೆಂದರೆ :

ಕೃಷಿಕ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆ : ಈ ಠೇವಣಿ ಖಾತೆಯನ್ನು ಕನಿಷ್ಠ ರೂ 100ರಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ರೂ 10ರ ಗುಣಕಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ಮೊಬಲಗಿಗಾದರೂ 6ರಿಂದ 12 ತಿಂಗಳ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ತೆರೆಯಬೇಕು. ಕೃಷಿ ಕೆಲಸ-ಕಾರ್ಯಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ 3ರಿಂದ 4 ಬಾರಿ ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ 40 : 30 : 30 ಮತ್ತು 30 : 20 : 20 : 30ರಂತೆ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಿರಬೇಕು. ಈ ಠೇವಣಿಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು 3 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಠೇವಣಿಗೆ ಚಕ್ರಬಡ್ಡಿ ನೀಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

ವಾರದ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆ : ಇದು ನಿತ್ಯನಿಧಿ ಯೋಜನೆಯ ಒಂದು ನೂತನ ರೂಪ. ಇದರಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ದಿನನಿತ್ಯವೂ ಪಡೆಯುವುದರ ಬದಲು ವಾರಕ್ಕೊಮ್ಮೆ (ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸಂತೆಯ ದಿನ) ಪಡೆಯಬಹುದು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಗ್ರಾಮಗಳಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಮಿಕರು, ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ರೈತರು ಇತ್ಯಾದಿ ವರ್ಗದ ಜನರಿಗೆ ಸಂತೆಯ ದಿನದಂದು ಒಂದಲ್ಲ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಆದಾಯವಿರುತ್ತದೆ.ಸಂತೆಯ ದಿನದಂದು ಅಕ್ಕಪಕ್ಕದ ಗ್ರಾಮಸ್ಥರು ಬರುವುದರಿಂದಲೂ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು. ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಾರದ ಮೊತ್ತದ ಮೇಲೆ 3 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಮುದ್ದತಿ ಅಥವಾ ಪುನರ್ವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ದರದಲ್ಲೇ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ನೀಡುವ ದಲ್ಲಾಳಿಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ಭರಿಸತಕ್ಕದ್ದು.

ನಿರಂತರ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆ : ಈ ಖಾತೆಯನ್ನು ರೂ. 5ರಿಂದ ಆರಂಭಿಸಿ ರೂ 5ರ ಗುಣಕಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ಮೊಬಲಗಿಗಾದರೂ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಬಹುದು. ಠೇವಣಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು 3 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಠೇವಣಿದಾರನ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಬೇಕು. ಠೇವಣಿಸಿದ ಹಣ ಒಂದು ಸಾಧಾರಣ ಮೊತ್ತವಾದ ಅನಂತರ

[ಮುಂದಿನ ಪುಟಕ್ಕೆ]

ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾನವೀಯತೆ

ಮೂಲ: ಎಲ್. ಜಿ. ಕುಲಕರ್ಣಿ
ಅನುವಾದ: ಸಮೂಹ

'ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ 'ಮಂತ್ಲಿ ರಿವ್ಯೂ'ದಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ಲೇಖನದ ಅನುವಾದ*

ಬ್ಯಾಂಕೊಂದರ ಶಾಖೆಯ ಲೆಕ್ಕ ಅಧಿಕಾರಿಗೆ ತಮ್ಮ ತಾಯಿ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಅಸ್ವಸ್ಥರಾಗಿರುವರೆಂದು ಐನೂರು ಮೈಲಿ ದೂರದ ತಮ್ಮ ಊರಿನಿಂದ ತಂತಿ ಬಂತು. ಅವರು ಕೂಡಲೇ ರಜೆ ಪಡೆದು ಹೋಗಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಅದೊಂದು ತಕರಾರಿನ ಶಾಖೆಯಾಗಿದ್ದುದರಿಂದ ತುರ್ತಾಗಿ ಅಧಿಕಾರ ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಿಂದೇಟು ಹಾಕುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ಕೂಡಲೇ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರ ಮೂಲಕ ಲೆಕ್ಕ ಅಧಿಕಾರಿ, ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಛೇರಿಯನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಿದರು.

ಈ ಲೆಕ್ಕ ಅಧಿಕಾರಿ ಯಾವ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ಗುಮಾಸ್ತರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದ್ದರೋ, ಆ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಈಗಿನ ಶಾಖಾ ಅಧೀಕ್ಷಕರು ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾಗಿದ್ದರು. ಅಂತೆಯೇ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯಿಂದ ಅನುಕಂಪದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ದೊರೆಯಬಹುದೆಂದು ಲೆಕ್ಕ ಅಧಿಕಾರಿ ಸಹಜವಾಗಿ ಭಾವಿಸಿದರು. ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಅರಿವಿನ ಅಭಾವದಿಂದಾಗಿ, ಅಷ್ಟು ಬೇಗ ಬದಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಲು ಅಸಾಧ್ಯವೆಂಬುದೇ ಮುಂತಾದ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿನ ಇತಿಮಿತಿಗಳಿಂದಾಗಿ, ಇಂಥ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಅವರ ತತ್ಕ್ಷಣದ ರಜೆ ಮನವಿಯನ್ನು ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿ ದುರದೃಷ್ಟವಶಾತ್ ನಿರಾಕರಿಸಿತು. ಎಂದು ಬದಲಿಯವರು ಬರುವರೋ—ಬಹುಶಃ ಅದಕ್ಕೆ ಒಂದು ವಾರವೇ ಆಗಬಹುದೋ ಏನೋ—ಅಂದು ಲೆಕ್ಕ ಅಧಿಕಾರಿ ರಜೆಯ ಮೇಲೆ ಹೋಗಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡಬಹುದು ಎಂದು ಅದು ತಿಳಿಸಿತು.

ಅಧೀಕ್ಷಕರು ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಿಗೆ ಆ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಯಥಾಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಕಳುಹಿಸಿದರು. "ಅಷ್ಟಕ್ಕೂ, ನಮ್ಮೆಲ್ಲರಿಗೂ ತಾಯಿಯುಂಟು ಎಂದು ನಾನು ಹೇಳಿದೆನೆಂದು ಶ್ರೀ............ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ" ಎಂದೂ ಅವರು ಸೇರಿಸಿದರು.

ಮತ್ತೊಂದು ನಿದರ್ಶನ: ಬ್ಯಾಂಕೊಂದರ ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರೊಬ್ಬರು ಒಂದೇ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷಗಳಿಗೂ ಹೆಚ್ಚುಕಾಲ ಇದ್ದರು. ಅದೊಂದು ಅನನುಕೂಲಕರ ತೈನಾತಿಯಾಗಿತ್ತು; ಮತ್ತು ಈ ಮಧ್ಯೆ ಅವರಿಗೆ ಬಡ್ತಿ ನೀಡಲಾಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ, ಆ ಶಾಖೆಯಲ್ಲೇ ಅವರನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಹಾಗೂ ಅದು ಕೆಳದರ್ಜೆಯ ಸ್ಥಾನಸ್ಥ ಶಾಖೆಯಾಗಿತ್ತು. ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯಿಂದ ಯಾರೂ ಆ ಶಾಖೆಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಲಿಲ್ಲವೆಂದೇ ಹೇಳಬಹುದು.

ವ್ಯವಹಾರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಆ ಶಾಖೆ ಅಷ್ಟೇನೂ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿರಲಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಮತ್ತು ಹತ್ತಿರದ ಶಾಖೆಯೊಂದರಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಪ್ರತೀಕ್ಷಾ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣಕ್ಕೆ ಆ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರನ್ನು ಕರೆಯಲು ಮರೆತಿದ್ದರಿಂದ ಶಾಖಾಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಕೂಡ ದೂರವಾಣಿಯ ಮೂಲಕವೇ ಇತ್ಯರ್ಥ ಮಾಡಲಾಗಿತ್ತು.

ಆ ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಶೋಚನೀಯ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದರು. ಅವರ ಪತ್ನಿ ರಕ್ತದ ಅತಿ ಒತ್ತಡದಿಂದ ನರಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಶಾಖಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಕಾಂಪೌಂಡರ್‌ಗೆ ಕೂಡ ಗತಿ ಇರಲಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ತಮ್ಮ ಹೆಂಡತಿಯನ್ನು ಅವರು ತಮ್ಮ ಸ್ಥಳದಲ್ಲೇ ಬಿಡಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಅಲ್ಲಿ ಅವರ ಎಂಬತ್ತು ವರ್ಷ

---

* ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ Humanness in Organisation ಎಂಬ ಲೇಖನ.

ಅನುವಾದಕರು: ಅತ್ತೂರು ಜೈಯಬ್ಬ, ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್; ಶ್ರೀಧರ್ ರಾಯಸಂ, ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್; ಎಂ. ವಿ. ಮುರಳೀಧರ, ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್; ಟಿ. ಎ. ಆನಂದರಾವ್, ಕ. ಕೈ. ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಕೆ. ಶೇಖರಪ್ಪ, ಶಿವಮೊಗ್ಗ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೇಂದ್ರ ಸ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕೆ.ಪ.ಐ.ಓ.ಬಿ. ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್; ಕೆ. ಟಿ. ಪಂಪಾಪತಿ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಕೆ. ಎಸ್. ನರಸಿಂಹಮೂರ್ತಿ, ಇಂಡಿಯನ್ ಓವರ್‌ಸೀಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ವೈ. ಎಸ್. ಉಷಾ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಅ. ಚ. ಅಶೋಕ ಕುಮಾರ, ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್; ಶಾ. ಅಚ್ಚಣ್ಣ, ಭೂ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಆರ್. ಲಕ್ಷ್ಮೀನಾರಾಯಣ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಜಿ. ಎನ್. ನರಸಿಂಹಮೂರ್ತಿ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಕೆ. ಎನ್. ಮಹಾಬಲ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಟಿ. ರಾ. ವೇಣುಗೋಪಾಲ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಕೆ.ಆರ್. ಶ್ರೀವತ್ಸ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಕೃಷ್ಣಪ್ಪ, ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್; ಸಿ. ಎಸ್. ರಾಮಕೃಷ್ಣ, ಐ.ಓ.ಬಿ.; ಬಿ. ಕೆ. ಕುಮಾರ್,

---

[ಹಿಂದಿನ ಪುಟದಿಂದ]

(ಉದಾ: ರೂ 250 ಅಥವಾ ರೂ 500) ಠೇವಣಿದಾರನ ಇಷ್ಟಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಕನಿಷ್ಠ ಮೊಬಲಗಾದ ರೂ 5ನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಮುದ್ದತಿ ಠೇವಣಿ ಅಥವಾ ನಗದು ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಠೇವಣಿದಾರ ಹಿಂತೆಗೆಯಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಹಿಂತೆಗೆಯುವ ಹಣ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಗುಣಕದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಠೇವಣಿದಾರ ಇಷ್ಟಪಟ್ಟಲ್ಲಿ ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲೇ ಮುಂದುವರಿಸಬಹುದು. ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆಯುವ ಕಾರ್ಯ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ ಮೊದಲ ವಾರಕ್ಕಷ್ಟೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಠೇವಣಿದಾರನಿಗೆ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ಈ ಖಾತೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಇರುತ್ತದೆ.

ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಯೋಜಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಹೇರದೆ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಹೊಸ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಿ ಅವನ್ನು ಆಚರಣೆಗೆ ತರುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿ ಉಳಿಯದೆ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು. ●

ವಿಸಾರಿದ, ಹಾಸಿಗೆ ಹಿಡಿದ, ತಂದೆಯವರನ್ನೂ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಎರಡೂ ಕಾಲುಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಿದ್ದ ಹದಿನಾಲ್ಕು ವರ್ಷದ ಮಗನನ್ನೂ ಆಕೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಅವರ ಊರಿನ ಬಳಿ ಇದ್ದ ಪಿತ್ರಾರ್ಜಿತವಾದ ಸ್ವಲ್ಪ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಕೂಡ ಆಕೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಸೇವಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಎರಡು ವರ್ಷ ಉಳಿದಿದ್ದ ಆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಯಾರಿಗೂ ಬೇಡದ ಆ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಇಬ್ಬರು ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ ಇದ್ದರು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಯಾವ ವಿಧದಲ್ಲೂ ಅಡಚಣೆಯಾಗದಂತೆ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬವನ್ನು, ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮತ್ತು ವೃದ್ಧ ತಂದೆಯನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾ ತಮ್ಮ ಸೇವೆಯ ಉಳಿದ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ನೆಮ್ಮದಿಯಿಂದ ಕಳೆಯುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ತಮ್ಮ ಊರಿಗೆ ಹತ್ತಿರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಶಾಖೆಗೆ ತಮ್ಮನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಬೇಕೆಂದು ಒಂದೆರಡು ವರ್ಷಗಳಿಂದಲೂ ಆ ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಗೆ ವಿನಂತಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಸೇವೆಯ ಅವಶ್ಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಅವರ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಅವರ ನಿಯಂತ್ರಣಾಧಿಕಾರಿ ತಳ್ಳಿಹಾಕಿದ್ದರು. “ನೋಡಿ ಶ್ರೀ ....ಅವರೇ, ನಮ್ಮೆಲ್ಲರಿಗೂ ಒಂದಲ್ಲೊಂದು ಸಮಸ್ಯೆ ಇದ್ದೇ ಇರುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಒಬ್ಬೊಬ್ಬರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನೂ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹಳ ಕಷ್ಟ” ಎಂದು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಬೇರೊಬ್ಬರ ಮೂಲಕ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿದರು. ಇನ್ನು ಮುಪ್ಪಿನ ತಂದೆಯ ವಿಚಾರ: ನಾವೆಲ್ಲರೂ ನಿವೃತ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸನ್ನು ಸಮೀಪಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ನಮ್ಮೆಲ್ಲರ ತಂದೆಯರು ಮುದುಕರಾಗಿರಲೇಬೇಕು. ಹೀಗೆಂಬುದೂ ಆ ಸಂದೇಶದ ಒಕ್ಕಣೆಯಾಗಿತ್ತು.

ಈ ಒಂದೊಂದು ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ಕೊನೆಗೆ ಏನಾಯಿತು ಎಂಬುದು ಈ ಲೇಖನಕ್ಕೆ ಅಪ್ರಕೃತ. ಇಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ನಿದರ್ಶನಗಳು ನಿಜ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದವು ಮತ್ತು ಇವು ಯಥಾವತ್ ಉದ್ಧರಣ ಎಂದು ಹೇಳುವುದು ಈ ಸಂದರ್ಭಕ್ಕೆ ಸಾಕು. ಈ ರೀತಿಯ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ನಿದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದಲೂ ಉದ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಈ ಘಟನೆಗಳನ್ನು ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಒದರಾಟಗಳೆಂದೂ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಇವು ಸಾಮಾನ್ಯವೇನೂ ಅಲ್ಲವೆಂದೂ ಇವನ್ನು ತಳ್ಳಿಹಾಕುವುದು ಸುಲಭ. ಪ್ರಾಯಶಃ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಲವು ದೃಷ್ಟಿಗಳಿಂದ ಬಹಳ ವೃತ್ತಿನಿಷ್ಠವಾದಂಥವು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕ ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಖಂಡಿತವಾಗಿಯೂ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕಂಪಶೀಲವಾದಂಥವು. ಆದಾಗ್ಯೂ ಇದು ಸಮಾಧಾನಕ್ಕೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಕಾರಣವಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅಂಥ ಒಂದು ನಿದರ್ಶನ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಬಹುದು ಮತ್ತು ಆಗುತ್ತದೆ ಕೂಡ, ಎಂಬ ಕಾರಣದಿಂದ ಶ್ರೇಣಿಕ್ರಿಯಾ ಪರಿಣಾಮದ ಮೂಲಕ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾನವೀಯ ಪರಿಸರವನ್ನು ಕಲುಷಿತಗೊಳಿಸಬಲ್ಲುದು.

ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ನಿದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿ ಬಹುಶಃ ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಜೀವನದ ಉಳಿದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಅದರಿಂದ ತೊಂದರೆಗೊಳಗಾದ ಜನರು (ಅಮಾನವೀಯವಾಗಿ ವರ್ತಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ) ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದಲೂ ವಿಮುಖಗೊಂಡಿರಬಹುದು, ಹಾಗೂ ಅವರು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿರುವ ಇತರ ಹಲವರೊಂದಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ವರ್ತಿಸುವುದರಿಂದ ವಿಮುಖಗೊಳ್ಳುವ ಜಾಡ್ಯವನ್ನು ಅವರ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಗೂ ಅಂಟಿಸುತ್ತಾರೆ. ಬೇರೆ ಯಾರವೋ ಅನುಭವಗಳನ್ನು ಆಧಾರವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ತಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೀನಾಯವಾಗಿ ಮಾತನಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕೊರತೆಯೇನೂ ಇಲ್ಲ. ಘಟನೆಗಳ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಖ್ಯೆ ಕೆಲವೇ ಆಗಿರುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ನಡುವೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಅಂತರವೂ ಇರುವುದರಿಂದ ಅಮಾನವೀಯ ದೃಷ್ಟಿಯ ಅನಪೇಕ್ಷಣೀಯತೆಯನ್ನು ಕಡೆಗಣಿಸಲಾಗದು. ಎಲ್ಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ತಮ್ಮ ಮಾನವೀಯತೆಯನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುವುದು ನಿಜಕ್ಕೂ ಅವಶ್ಯ.

ಇಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಊಹೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸಬಹುದು. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಎಲ್ಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಿರಂತವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರಬೇಕು. ಬೆಳವಣಿಗೆಯೂ ಪ್ರಗತಿಯೂ ಒಂದೇ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಳೆಯದಿದ್ದರೆ ಅವು ನಶಿಸುತ್ತವೆ. ಬೆಳವಣಿಗೆ ನಿಂತುಹೋದ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುವುದಿರಲಿ, ಇನ್ನೂ ಜೀವಂತವಾಗಿ ಉಳಿದಿರುವ ಒಂದು ನಿದರ್ಶನವೂ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಸಿಗದು. ಅಲ್ಲದೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಳೆದಂತೆ ವ್ಯಕ್ತಿ-ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಡುವಣ ಅಂತರಹೆಚ್ಚುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯ. ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿಯ ಮಾನವೀಯತೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ವ್ಯಕ್ತಿ-ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಂಥ ಅಂತರವನ್ನು ಬಹುತೇಕ ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ಇವೆಲ್ಲ ಎಷ್ಟು ಮೂಲಭೂತ ಮತ್ತು ಸ್ವಯಂವೇದ್ಯ ಊಹೆಗಳಾಗಿವೆ ಎಂದರೆ ನಾವು ಅವುಗಳತ್ತ ಲಕ್ಷ್ಯನೀಡದ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಹೊಂದುತ್ತೇವೆ, ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಂತಾನಗಳಾದ ವಿಮುಖತೆ ಮತ್ತು ವಿದೂರತೆಯ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ವಿಸ್ತೃತ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.

ಇದರ ಪರಿಣಾಮವೆಂದರೆ, ಅವು ಬೆಳೆದಂತೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾನವೀಯವಾಗುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತವೆ. ಇದೊಂದು ಕುತೂಹಲಕಾರಿ ವಿರೋಧಾಭಾಸ: ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದಷ್ಟೂ ಅದು ಕಡಿಮೆ ಮಾನವೀಯವಾಗುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಪ್ರೇರೇಪಣೆಯ ವಿಮುಖತೆ, ಹತಾಶೆ, ಅಪರ್ಯಾಪ್ತ ಸಾಧನೆ (ಸಾಧನೆಯ ಕೊರತೆ) ಅಸಮರ್ಪಕ ಸಂವಹನ ಮತ್ತು—ಕ್ರಮೇಣ—ಅವನತಿ ಹಾಗೂ ಸಾವು ಮುಂತಾದ ಅಮಾನವೀಯತೆಯ ಸರ್ವವೇದ್ಯ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯೂ ಬೆಳೆದಂತೆಲ್ಲ, ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಇರುವ ಅಮಾನವೀಯತೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಣೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಮಾನವೀಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಯತ್ನಿಸುವತ್ತಹಾಗೂ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಮಾನವೀಕರಣದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ವಿಮುಖತೆಯ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುವತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಲು ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಇದು ಮೇಲೆ ಕಾಣಿಸುವಷ್ಟು ಸರಳವಾಗಿಲ್ಲ. ಮೇಲಾಗಿ ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ತರುವುದು ಬುದ್ಧಿಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಅರಿತು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವಷ್ಟು ಸುಲಭವಲ್ಲ.

ಅಮಾನವೀಯತೆ ಹೇಗೆ ಹಬ್ಬುವುದೆಂಬುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಳೆದಂತೆ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿಭಜಿಸಬೇಕು, ಮತ್ತೆ ಉಪವಿಭಜಿಸಬೇಕು. “ಪ್ರತಿ ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಒಡೆದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಟ್ಟು ಕೆಲಸದ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ಅದು ಕ್ರಮೇಣ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮುಖತೆಯದಾಗುತ್ತದೆ.” ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು, ಇನ್ನೂ ಕೆಡುಕಿನ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಯೂ ಇಡೀ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ತನ್ನನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಹತ್ವದವನೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಾನೆ. ಹೀಗೆ ಸಂಸ್ಥೆ ಬೆಳೆದಂತೆ

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ಕುಗ್ಗುತ್ತದೆ. ಇಡೀ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಧನೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಇದು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾದದ್ದಾಗಿರಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಕಾರ್ಯಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಯೂ ಅನಿರ್ವಾಹವಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಜೊತೆಜೊತೆಗೇ, ಇದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾನವೀಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ದೀರ್ಘಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಗಳುಂಟಾಗುತ್ತವೆ.

ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಶ್ರೇಣಿಗಳಿರುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ. ಇದು ಅಮಾನವೀಯತೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವುದಕ್ಕೆ ಇನ್ನೊಂದು ಕಾರಣ. ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬನ ನಿಯಂತ್ರಣದ ವಿಸ್ತಾರದ ಸೀಮಿತ ಗಳಿಂದಾಗಿ, ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಬೆಳೆದಂತೆ ಶ್ರೇಣಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಬೇಕಾಗು ತ್ತದೆ. ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಇತರ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಹಾಗೂ ಸಂಯೋಜಿಸಲು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಹತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಹುದು ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಅವರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬೊಬ್ಬರೂ ಇನ್ನೂ ಹತ್ತು ಹತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿ ಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಹುದು. ಇದು ಹೀಗೆಯೇ ಸಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಶ್ರೇಣಿಗಳ ಅಥವಾ ಮಟ್ಟಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗಾತ್ರದ ನೇರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹಾಗೂ ಆ ಗಾತ್ರದೊಂದಿಗೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಶ್ರೇಣಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಾ ದಂತೆ ಒಬ್ಬ ಉದ್ಯೋಗಿ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಉದ್ಯೋಗಿಯಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ದೂರ ಸರಿಯುತ್ತಾನೆ. ಇವರಿಬ್ಬರ ನಡುವೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪರಿಚಯ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಇವರ ನಡುವೆ ಪರಿಚಯ ವಾದರೂ ಅದು ಪತ್ರವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕ ಮಾತ್ರ. ಹಲವೇಳೆ ಈ ಪರಿಚಯ ಕೂಡ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆಗ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಇರುವುದು ಮಾನವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಮು ದಾಯವಲ್ಲ. ಅಲ್ಲಿರುವವರು ಪತ್ರ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕವೇ ಪರಸ್ಪರ ಪರಿಚಯವುಳ್ಳ ಜನ. ಅಥವಾ ಇನ್ನೂ ಕೆಟ್ಟದ್ದೆಂದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪರಸ್ಪರ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬರೆಯುವ ಕಾರ್ಯನಿರತ ಯಂತ್ರಗಳು. ಇದರ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಪರಿಣಾಮ ವೆಂದರೆ, ಒಬ್ಬ ಮಾನವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಮಾನವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ನಡುವೆ ಇರಲೇಬೇಕಾದ ಸೌಹಾರ್ದ ಅಥವಾ ಅರಿವು ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯೂ ಬೆಳೆದಂತೆ ಅದರ ಮಾನವೀಯತೆ ಕಡಿಮೆಗೊಳ್ಳತೊಡಗುವುದೆಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟ; ಮತ್ತು ಈ ವಿದ್ಯಮಾನದ ಹಿಂದಿನ ಕಾರಣಗಳು ಒಮ್ಮೆ ನಮಗೆ ಮನವರಿಕೆಯಾದುವೆಂದರೆ ಆಗ ನಿವಾರಣಾತ್ಮಕ ಹಾಗೂ ಪರಿಹಾರಾತ್ಮಕ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ನಾನಾ ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿಯ ಕಾರ್ಯ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಸನ್ನದ್ಧಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಂದ ಪ್ರತಿ ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಕೆಲಸದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ಮತ್ತು ತತ್ಫಲವಾಗಿ ಪ್ರತಿ ಯೊಬ್ಬ ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಶ್ರೇಣಿಯ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಇಳಿಸುವ ಅಥವಾ ಕೊನೆಯ ಪಕ್ಷ ಇರುವ ಶ್ರೇಣಿಗಳಿಗೆ ಇನ್ನಷ್ಟು ಶ್ರೇಣಿಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸದಿರುವ ಸೂಕ್ತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಅಲ್ಲಿರಬಹುದು. ವಿಭಿನ್ನ ಶ್ರೇಣಿಗಳ ನಡುವಣ ಪರಸ್ಪರ ಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸುಸೂತ್ರಗೊಳಿಸುವ ಸಂರಚನಾ ತ್ಮಕ ಕ್ರಮಗಳು ಶ್ರೇಣಿಗಳ ತೀವ್ರ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿ ಸಲು ಸಹಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪತ್ರವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲಣ ಅವಲಂಬನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಅನುಕ್ರಿಯೆಗಳ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಇತ್ಯಾತ್ಮಕ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಬಹುದು. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ತೇಜನಕ್ಕೆ ಎಡೆಕೊಡುವಂತೆ ಅನು ಸ್ಥಾಪನ ಮಾಡಬಹುದು. ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಹಾಗೂ ಸಾಂಸ್ಥಿಕವಾಗಿ ದೂರ ದೂರ ಇರುವ ಜನರನ್ನು ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಭಾರಿಗಳು ಭೇಟಿ ಮಾಡುವಂತೆ ಸಂಸ್ಥೆ ಒತ್ತಾಯಿಸಬಹುದು. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ, ಇಡೀ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಲ್ಲಿ ಮಾನವಸಂಪರ್ಕಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಅಮಾನವೀಯತೆಯ ವಿರುದ್ಧ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ನಿವಾರಣೋಪಾಯ. ಭೇಟಿಗಳು, ಸಂಕಿರಣ ಗಳು, ಸಮ್ಮೇಳನಗಳು, ಅಧ್ಯಯನ ತಂಡಗಳು, ವಿವಿಧ ಹಂತದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಇತರರನ್ನು ಭೇಟಿಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಅವರೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡಲು ಜನರನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬೇಕು, ಅಲ್ಲಲ್ಲ, ಒತ್ತಾಯಿಸಬೇಕು.

ಎಲ್ಲಿ ಮನುಷ್ಯ ಮನುಷ್ಯರ ನಡುವೆ ಕೇವಲ ಯಾಂತ್ರಿಕ ಸಂಬಂಧ ಇರುತ್ತದೆಯೋ ಅಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನುನಿಯಮನಿಬಂ ಧನೆಗಳು ಆಳುತ್ತವೆಯೇ ಹೊರತು ಮಾನವ ಅಗತ್ಯಗಳಲ್ಲ. ಎ. ಜಿ. ಗಾರ್ಡಿನರ್ ಹೇಳುವ ಹಾಗೆ, ನಿಯಮಬದ್ಧ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮನುಷ್ಯರು ಅನೇಕ ವೇಳೆ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸುತ್ತಾರೆ, ಆದರೆ ಅದರ ಆಶಯ ವನ್ನು ಭಂಗಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವಿದ್ಯುತ್ ಸಂಶೋಧನೆ ಯನ್ನು ನಡೆಸಲು ನಿಯಮದಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಅವಕಾಶಗಳಿದ್ದರೆ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಲ್ಲಿಯ ಯಾರೂ ಈ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾರ ದಂತಹ ಷರತ್ತುಗಳು ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಗಳಿಂದ ಅದರ ಅನುಷ್ಠಾನ ನಿರ್ಬಂಧಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಉದಾತ್ತ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾದ ಮಾನವೀಯತೆಯು ಅವುಗಳನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ತರುವ ಅಮಾನವೀಯತೆಯಿಂದಾಗಿ ತೀವ್ರವಾಗಿ ವಿಫಲಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾನವತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯಕವಾಗು ವಂತೆ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಈ ದಿನ ಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನಿರ್ವಹಣಾ ವಿಜ್ಞಾನ ಸಾಕಷ್ಟು ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸೇವಾ ನಿಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಏನನ್ನೇ ಹೇಳಿರಲಿ, ಮೂಲ ಭೂತವಾದ ಹಾಗೂ ತುರ್ತಾದ ಮಾನವ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರಾಕರಿ ಸಲು "ಸೇವಾ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು" ಒಂದು ಕಾರಣವಾಗಲಾರದು ಎಂಬುದು ಆದ್ಯ ಅಂಶ. ಸೇವಾನಿಯಮಗಳು ಅಂಥ ಅನುಕ್ರಿಯೆ ಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನೇನಾದರೂ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇ ಆದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮಾಡ ಬೇಕಾದ್ದು ಇಷ್ಟೇ : ಅವು ಹೆಚ್ಚು ಮಾನವೀಯವಾಗುವಂತೆ ಯುಕ್ತ ವಾಗಿ ಮಾರ್ಪಡಿಸುವುದು. ಅಂಥ ನಿಯಮವೊಂದು ಯಾವುದೇ ತೊಂದರೆಗಳಿಗೆ ಎಡೆಗೊಡದೆ ಬಹಳ ಕಾಲದಿಂದ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿದೆಯೆಂದು ಯಾರಾದರೂ ಭಾವಿಸಿದರೆ, ಆ ನಿಯಮ ವನ್ನು ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೆ ತಂದಿಲ್ಲವೆಂದೋ ಮಾನವೀಯ ವಿಮುಖತೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆ ನಿಯಮಕ್ಕಾಗಿ, ತೆರುತ್ತಿರುವ ಬೆಲೆಯ ಅರಿವು ಅದಕ್ಕಿಲ್ಲವೆಂದೋ ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ.

ಹಿಂದೆ ಅಂತಹ ಸೇವಾನಿಯಮಗಳು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಹಿಂದೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳೇ ಬೇರೆಯಾಗಿದ್ದುವು. ಹಿಂದೆ ಸಂಸ್ಥೆ ಚಿಕ್ಕ ದಾಗಿತ್ತು. ಇದರಿಂದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಪರ್ಕಗಳು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದ್ದುವು. ವ್ಯಾಖ್ಯಾನದ ಮೂಲಕ ಅಮಾನವೀಯ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಹೆಚ್ಚು ಮಾನವೀಯವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಹೇಗೇ ಇರಲಿ ಅದು ಉದ್ಯೋಗ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಒತ್ತಡಗಳಿಂದಾಗಿ ಯಶಸ್ವಿ ಯಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು 'ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿದೆ' ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಅಂಥ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಮತ್ತು ನೈತಿಕತೆಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ತೆರಬೇಕೆಂಬುದು ಒಂದು ನಿಷ್ಠುರ ನಿಯಮ. ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಜಾರಿಗೆ ತರಬಹುದಾದ, ಆದರೆ ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಮನಸ್ಥೈರ್ಯದ ಮೂಲಕ ಬೆಲೆ ತೆರಬೇಕಾದ ಇನ್ನೂ ಒಂದು ನಿಯಮವೇನೆಂದರೆ, ಕೆಲವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ, 'ಕೆಲಸದ ಒತ್ತಡ ಒಂದು ನೆಪವಲ್ಲ' ಎಂಬುದು. ಕನಿಷ್ಠ ಸುರಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಗುಣಸಾಧನೆಯನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ, ಕೆಲಸದ ಹೊರೆ ಅತಿ ಎಂಬ ನೆಪವನ್ನು ಒಡ್ಡಿದರೆ, ಅಂತಹದು ಕೇವಲ ನೆಪವಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು ಎಂಬುದು ನಿಜಕ್ಕೂ ಸತ್ಯ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ನಿಜಕ್ಕೂ ಅತಿ ಹೊರೆಯದಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಮಾನವತೆ ನಷ್ಟವಾಗದಂತೆ ಆ ನಿಯಮವನ್ನು ಮಾಡುವುದು ಅಸಾಧ್ಯ. ಇಷ್ಟಕ್ಕೂ ಯಂತ್ರಗಳಿಗೂ ದಣಿವಿನ ಮಟ್ಟಗಳಿವೆ. ಆ ಮಟ್ಟ ಮೀರಿದರೆ ಅವೂ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ನಿರಾಕರಿಸುತ್ತವೆ. ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಅಂಥ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಕಡಿಮೆಯಾದರೆ ಅಂಥ ನಿಯಮಗಳು ಖಂಡಿತವಾಗಿ ದಾಳಿಗೆ ಮೊದಲ ಗುರಿಯಾಗುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಹಾಗೂ ಮಾನವೀಯತೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಉತ್ಸುಕವಾಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ವಿವಿಧ ನೀತಿ, ನಿಯಮ ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಮಾನವೀಯ ಅಂಶದ ಕೋನದಿಂದ ಸತತವಾಗಿ ಪರೀಕ್ಷೆ ಹಾಗೂ ಮರು ಪರೀಕ್ಷೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡಿಸಬೇಕು. ಒಂದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾನವೀಯವಾಗಿರುವಂಥದು ಬದಲಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಅಮಾನವೀಯವಾಗಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಹಾಗೂ ತದ್ವಿರುದ್ಧ ಕ್ರಮದಲ್ಲೂ ಹೀಗಾಗಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಇದು ಒಂದು ಕಾಲಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಕಾರ್ಯವಲ್ಲ.

ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿನ ನೀತಿಗಳ ಮಾನವೀಯತೆಯ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಸೂಚಿಯೆಂದರೆ, ಆ ಕಾರ್ಯನೀತಿಗಳ ಸಕಾರಣತೆ ಮತ್ತು ಔಚಿತ್ಯ. ಮಾನವ ವಿವೇಚನಾಶೀಲ ಪ್ರಾಣಿ ಮತ್ತು ಮಾನವನ ನೀತಿಗಳೆಂದರೆ ಕೇವಲ ವಿವೇಚನಾತ್ಮಕ ನೀತಿಗಳು ಎಂಬ ಊಹೆ ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ. ಸಕಾರಣತೆ ಮತ್ತು ಔಚಿತ್ಯ ಇವು ವಿವೇಚನಾಶೀಲತೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಅಗತ್ಯಗಳು. ಯಾವ ನೀತಿಯೇ ಆಗಲಿ, ಮುಂಬರುವ ಎಲ್ಲ ಕಾಲಕ್ಕೂ ಪವಿತ್ರ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬಾರದು ಮತ್ತೆ ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅವರ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಕುರಿತ, ಮುಕ್ತ ಚರ್ಚೆಯ ಪೂರ್ವಗ್ರಹಿಕೆಯನ್ನು ಆವರಿಸಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ನೀತಿಯೂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಟ್ಟಾರೆ ಹಿತಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆದ್ಯಂತ ಪ್ರಶ್ನಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಹಜವಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಮಾನವತೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಎಲ್ಲ ನೀತಿಗಳನ್ನು—ಎಂದರೆ, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನೀತಿಗಳನ್ನು—ಇದು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ನೀತಿಗಳು ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾನವತೆಗೆ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲವೋ ಅಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಅದು ಇಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಪ್ರಕೃತವಲ್ಲ.

ಆದಾಗ್ಯೂ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಒಂದು ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ತೆರೆದ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಲು ತೊಡಗಿದರೂ ಇತರ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸಂವೃತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗದೆ ಉಳಿಯುವುದು ಸಂಭಾವ್ಯವಲ್ಲ. ಈ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ತೆರೆದ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿರುವಂತಹದು ಹೆಚ್ಚು ಮಾನವೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿರುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲಾ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಮಾನವತೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಇಚ್ಛಿಸಿದರೆ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಕ್ರಮವೆಂದರೆ, ತಮ್ಮನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ತೆರೆದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ಇದನ್ನು ಕೂಡ ಜಾರಿಗೆ ತರುವುದು ಹೇಳುವಷ್ಟು ಮತ್ತು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿರುವಷ್ಟು ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ಪರ್ಯಾಯವೆಂದರೆ, ಅಮಾನವೀಯ ಅಥವಾ ಮಾನವತಾರಹಿತ ಸಂಸ್ಥೆ. ಆದರೆ ಮಾನವ ಬಹುತೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿಯಾದ್ದರಿಂದ ಅಮಾನವೀಯ ಅಥವಾ ಮಾನವತಾರಹಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಒಂದಿಲ್ಲೊಂದು ದಿನ ತೀವ್ರ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕು.

ಇನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾದ ಮತ್ತು ಕಷ್ಟಕರವಾದ ಕ್ಷೇತ್ರವೆಂದರೆ ಅನುಷ್ಠಾನ. ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಕ್ಕಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಮರ್ಪಕವಾದ ಮಾನವ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಿರೂಪಿಸಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ಸಂಶೋಧನೆಯ ನೀತಿಯಂಥ ಅನುಷ್ಠಾನದ ಹಂತದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಎಲ್ಲ ಮಾನವತೆಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಹಿಂದಿನ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲೂ ಕೂಡ ನೈಜಮಾನವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಇಂಥ ಅಮಾನವೀಯ ಹಾಗೂ ನಿರ್ದಯ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ತಳೆಯಬೇಕೆಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನೀತಿಗಳು ಎಲ್ಲೂ ಸೂಚಿಸಿಲ್ಲ; ಅದರ ಅನುಷ್ಠಾನ ತಪ್ಪಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಬಹುತೇಕ ಜನರ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ತರುವವರೇ ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ನೀತಿ ನಿರ್ಮಾಪಕರು. ನಿಯಂತ್ರಣಾಧಿಕಾರಿಯ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ, ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ. ಎಲ್ಲ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಮಾನವೀಯ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ತಾನೇ ಆಚರಣೆಗೆ ತರುವುದು; ಮತ್ತು, ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾನವೀಯ ನೀತಿಗಳ ಮಾನವತೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ವಾಸ್ತವಿಕ ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ಪರೀಕ್ಷಿಸುವುದು. ನಿಯಂತ್ರಣಾಧಿಕಾರಿ ತನ್ನ ಅಧೀನ ಕಛೇರಿಗಳಿಗೆ ನಿಯತವಾಗಿ ಭೇಟಿ ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ನೀತಿಯ ಜಾರಿಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದು ಮತ್ತೆ ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿಯೇ. ನೀತಿಗಳ ಮಾನವೀಯತೆಯನ್ನು ಆಚರಣಾಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪತ್ರವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕವಾಗಲಿ, ಮಾಸಿಕ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರದ ಮೂಲಕವಾಗಲಿ ತಿಳಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ

1 ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಳೆಯಬೇಕು, ಇಲ್ಲವೆ ಸಾಯಬೇಕು. ಇದು ಅನಿವಾರ್ಯ.
2 ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಳೆದಂತೆ ಅವುಗಳ ಮಾನವೀಯತೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಅನಿವಾರ್ಯ.
3 ಮಾನವೀಯತೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆ ದೀರ್ಘಕಾಲದಲ್ಲಿಯಾದರೂ ಕಡಿಮೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಹಾಗೂ ಕಡಿಮೆ ಉತ್ಪಾದಕವಾಗಿಯೇ ತೀರುವುದು.
4 ಅಮಾನವೀಯ ಅಥವಾ ಮಾನವೀಯತಾರಹಿತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಿಂತ ಮಾನವೀಯ ಸಂಸ್ಥೆ ಉತ್ತಮ.
5 ಸಂಸ್ಥೆ ಬೆಳೆದಂತೆಲ್ಲ ಅದರಲ್ಲಿ ಮಾನವೀಯತೆಯ ಅಂಶ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವುದನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಇಳಿಮುಖ ಮಾನವೀಯತೆಯ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಲು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ತಂತ್ರವ್ಯೂಹಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯ. ಕೆಲವು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಬಹುತೇಕ ಅನಿವಾರ್ಯ. ಆದರೆ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಮಾನವತಾ ನಿರ್ಮಾಣ ಪ್ರಯತ್ನಗಳ ಮೂಲಕ ಇವನ್ನು ನಿವಾರಿಸಬಹುದು.
6 ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಅವುಗಳ ಮಾನವೀಯತಾ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನಿರಂತರ ಸಂಶೋಧನೆ ಮಾನವೀಯಕರಣ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅಂಶ. ಅಂಥ ನೀತಿಗಳು ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನದ ಸಾಮಾನ್ಯ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ವಸ್ತುನಿಷ್ಠವೂ ಸಹಭಾಗಿಯೂ ಆದ ದತ್ತಾಂಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿರಬೇಕು. ಅಂಥ

[ಮುಂದಿನ ಪುಟಕ್ಕೆ

ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ

ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಕ್ರಿ ಬಾಕಿಯ ಮರುಪಾವತಿ: ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ವಿವೇಚನೆ

ಸೆಂಟ್ರಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ, ಕಛ್
ಮೇಲ್ಮನವಿದಾರರು
ಪಿ. ಆರ್. ಗಾರ್ಮೆಂಟ್ ಇಂಡಸ್ಟ್ರೀಸ್
ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್
ಪ್ರತಿವಾದಿಗಳು
ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ 'ಮಂತ್ಲಿ ರಿವ್ಯೂ'ದಿಂದ

ಅನುವಾದ:
ಎಚ್. ಜಯಕೀರ್ತಿ, ಬಿ. ಎಸ್. ಭಾಸ್ಕರ ಶರ್ಮ, ಮೇ. ಕೃ. ಅನಂತಸ್ವಾಮಿ

ಮೊಕದ್ದಮೆಯ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳು

ಇತರ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಲ್ಲದೆ, ಸರಕುಗಳ ತೋರಾಧಾರದ ಮೇಲೆ ರೂ. 13,25,000ದಷ್ಟು ವಿವಿಧ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿವಾತಿ ಕಂಪನಿ ಮೇಲ್ಮನವಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಸದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿವಾದಿ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜಾಮೀನನ್ನು ಜೊತೆ ಆಧಾರವಾಗಿ ಬರೆದುಕೊಟ್ಟಿದ್ದರು. ಖಾತೆ ಕ್ರಮ ತಪ್ಪಿದ್ದರಿಂದ ಮೇಲ್ಮನವಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕು ಸಾ. ಶೇ. 16½ ದರದ ಬಡ್ಡಿ ಮತ್ತು ರೂ 9,23,521–44 ಪೈಸೆಯ ವಸೂಲಾತಿಗಾಗಿ ದಾವೆ ಹೂಡಿತ್ತು. ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಬಲು ದೊಡ್ಡದು, ತಮಗೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು, ಕಾರ್ಖಾನೆ ಹೊರತು ತಮಗೆ ಬೇರಾವ ಆಸ್ತಿಯೂ ಇಲ್ಲ. ಇಂಥ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ದಾವೆ ಮೊಬಲಗನ್ನು ರೂ 5,000/ದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ತಮಗೆ ಅನುಮತಿ ನೀಡಬೇಕು ಎಂದು ಪ್ರತಿವಾದಿ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರು ವಿಚಾರಣಾ ನ್ಯಾಯಾಲದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿವಾದವನ್ನು ಮಂಡಿಸಿದರು. ಸಾ. ಶೇ. 6ರ ಬಡ್ಡಿಯೊಡನೆ ರೂ 5,000ದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಕ್ರಿ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿಯೊಂದಿಗೆ, ಪ್ರತಿವಾದಿಯ ಪರವಾಗಿ, ತೀರ್ಪು ಮತ್ತು ಡಿಕ್ರಿಯನ್ನು ವಿಚಾರಣಾ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ನೀಡಿತು. ವಿಚಾರಣಾ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ತೀರ್ಪು ಹಾಗೂ ಡಿಕ್ರಿಯ ವಿರುದ್ಧ ಮೇಲ್ಮನವಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕು ಗುಜರಾತ್ ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಮೇಲ್ಮನವಿ ಮಾಡಿತು. ಬಾಕಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಪ್ರತಿವಾದಿಗೆ 45 ವರ್ಷಗಳು ಹಿಡಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಸಾ.ಶೇ. 6ರಂತೆ ಬಡ್ಡಿಯ ನಿರ್ಣಯ ಸಿವಿಲ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಸಂಹಿತೆಯ 34ನೆಯ ಪ್ರಕರಣದ ರೀತ್ಯ ನ್ಯಾಯವಲ್ಲ ಎಂಬಿವು ಅಪೀಲುದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಾದಾಂಶಗಳಾಗಿದ್ದುವು.

ಅನುವಾದಕರು: ಎಚ್. ಜಯಕೀರ್ತಿ, ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರು, ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಶಾಖೆ, ಹುಣಸೂರು; ಬಿ. ಎಸ್. ಭಾಸ್ಕರ ಶರ್ಮ, ಕ್ಷೇತ್ರಾಧಿಕಾರಿ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಶಿವಾಜಿನಗರ ಶಾಖೆ, ಬೆಂಗಳೂರು; ಮೇ. ಕೃ. ಅನಂತಸ್ವಾಮಿ, ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಹಾಸನ, ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು

ಒಳಗೊಂಡ ವಿವಾದಾಂಶಗಳು

1 ಅತಿ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಕಂತುಗಳಿಗೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಅವಕಾಶ ನೀಡಬಹುದೆ?

2 ಸಾ. ಶೇ. 16½ಯ ಕರಾರಿನ ಬಡ್ಡಿ ದರಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡಲು ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಬದ್ಧವೆ?

ತೀರ್ಪು

ಕಂತುಗಳ ಪಾವತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ತನ್ನ ತೀರ್ಪಿನಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿ ಅಭಿಪ್ರಾಯಪಟ್ಟಿತು: ಅಸಲಿನ ಮೇಲಿನ

[ಹಿಂದಿನ ಪುಟದಿಂದ]

ನೀತಿಗಳು ಯೋಗ್ಯವಾಗಿ ಕೂಡ ಇರಬೇಕು. ಮೇಲಾಗಿ, ಅವು ಯೋಗ್ಯವೆಂಬುದಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಳಗಡೆ ಅನಿಸಬೇಕು.

7 ತೆರೆದ ಚರ್ಚೆಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡುವ, ಅದನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ತೆರೆದ ಸಂಸ್ಥೆ ಆಗಿರಬೇಕಾದ್ದು ಪ್ರಥಮಾವಶ್ಯಕತೆ. ಆವೃತ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ತೆರೆದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಿಂತ ತೆರೆದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹೆಚ್ಚು ಮಾನವೀಯ. ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಹವರ್ತಿಯಾದ ಅಮಾನವೀಕರಣದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೊಡೆದು ಹಾಕಲು ಬಯಸುವ ಎಲ್ಲ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ, ತಮ್ಮನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ತೆರೆದವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಯತ್ನಶೀಲವಾಗಿರಬೇಕು.

8 ತೆರೆದ ಸಂಸ್ಥೆ ಹೆಚ್ಚು ಮಾನವೀಯ; ಆದ್ದರಿಂದ ಸಂವೃತ ಅಥವಾ ಅರೆತೆರೆದ ಸಂಸ್ಥೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ.

9 ಮಾನವೀಯ ನೀತಿಗಳು ಜಾರಿಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಸದಾ ಅಷ್ಟೇ ಮಾನವೀಯವಾಗಿರಬೇಕೆಂಬುದು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಮುಖ್ಯ. ಜಾರಿಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ನೀತಿಗಳು ಸದಾ ಮಾನವೀಯವಾಗಿಯೇ ಇರುವುವೆಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಗೊಳಿಸುವುದು ಪ್ರತಿ ನಿಯಂತ್ರಕನ ಕರ್ತವ್ಯ. ಮಾನವೀಯ ಹಾಗೂ ದಯಾಪೂರ್ಣ ನಿಯಂತ್ರಕನಾಗಿರುವುದಷ್ಟೇ ಸಾಲದು. ಮೇಲಿಂದ ಕೆಳಗಿನವರೆಗೆ ಮಾನವೀಯತೆ ಇರುವಂತೆ ದೃಢಪಡಿಸಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಮಾನವೀಯ ನೀತಿಗಳು ಪ್ರಬಲವಾಗಿ ವಿಫಲಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ ಹಾಗೂ ಜಾರಿಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅಮಾನವೀಯವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

11 ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಎಲ್ಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲೂ ಮಾನವೀಯತೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಲೇಬೇಕು ಮತ್ತು ತತ್ಫಲವಾಗಿ ಅವು ಕಡಿಮೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಲೇಬೇಕು ಎಂಬುದು ಸ್ವಯಂಸಿದ್ಧವಲ್ಲ. ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಯುಕ್ತ ನೀತಿಗಳ ಮತ್ತು ತಂತ್ರವ್ಯೂಹಗಳ ಮೂಲಕ ಅವುಗಳ ಮಾನವೀಯತೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಾಧ್ಯ. ●

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿಚಾರ ಜ್ಞಾನಶಕ್ತಿ ಪರೀಕ್ಷೆ

ಎಸ್. ಕೃಷ್ಣ

ನಿಮಗೆ ಇದು ಗೊತ್ತೆ?

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಲವು ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಯ ಮುಂದೆ ನಾಲ್ಕು ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಉತ್ತರಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಉತ್ತರ ಮಾತ್ರ ಸರಿಹೊಂದುತ್ತದೆ. ನಿಮಗೆ ಸರಿ ಎನಿಸುವ ಉತ್ತರವನ್ನು ✓ ಗುರುತು ಮಾಡಿ ಮುಂದಿನ ಪುಟದಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರದೊಂದಿಗೆ ತಾಳೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಿ. ಸರಿ ಉತ್ತರಗಳಿಗೆ ನಿಮಗೆ ದೊರಕುವ ಅಂಕಗಳನ್ನು ಕೂಡಿ.

8ರಿಂದ 10 ಅಂಕಗಳು—ಅತಿ ಉತ್ತಮ
6ರಿಂದ 8 ಅಂಕಗಳು—ಉತ್ತಮ
4ರಿಂದ 6 ಅಂಕಗಳು—ತೃಪ್ತಿಕರ
4ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ—ಅತೃಪ್ತಿಕರ.

ದಯವಿಟ್ಟು ಕೂಡಲೆ ಉತ್ತರವನ್ನು ನೋಡಬೇಡಿ.

ಎಸ್. ಕೃಷ್ಣ, ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರು, ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರ

1 ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರಲ್ಲಿ (ಮೈನರ್) ಎರಡು ವಿಧ.

ಒಂದು : ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕರಾಗುವವರೆಗೆ ತಂದೆ ಅಥವಾ ತಾಯಿಯನ್ನು ಸಹಜಪಾಲಕರನ್ನಾಗಿ (ನ್ಯಾಚುರಲ್ ಗಾರ್ಡಿಯನ್) ಹೊಂದಿರುವವರು. ಇವರು ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕರಾಗುವುದು 18 ವರ್ಷ ಮುಗಿಸಿದಾಗ. ಇವರನ್ನು ವಾಸ್ತವ ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕರೆಂದು (ಡಿ ಫ್ಯಾಕ್ಟೊ ಮೈನರ್ಸ್) ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಎರಡು : ಸಹಜ ಪಾಲಕರಿಲ್ಲದಾಗ, ಪಾಲಕತ್ವ ಮತ್ತು ರಕ್ಷಕರ ಅಧಿನಿಯಮದ (ಗಾರ್ಡಿಯನ್‌ಶಿಪ್ ಅಂಡ್ ವಾರ್ಡ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್) ಪ್ರಕಾರ ಪಾಲಕರನ್ನು ನ್ಯಾಯಾಲಯ ನೇಮಿಸುತ್ತದೆ. ಇವರನ್ನು ವಿಧ್ಯುಕ್ತಪಾಲಕರೆಂದು(ಡಿ ಜೂರ್ ಗಾರ್ಡಿಯನ್)ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಸಿಗೆ ಬರಬೇಕಾದರೆ..............ವರ್ಷಗಳು ಕಳೆಯಬೇಕು.

(18, 20, 21, ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ)

2 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ಹುಡುಗಿಯ ಮದುವೆಯ ಅನಂತರ ಸಹಜ ಪಾಲಕತ್ವ (ನ್ಯಾಚುರಲ್ ಗಾರ್ಡಿಯನ್‌ಶಿಪ್) ಹುಡುಗಿಯ ಗಂಡನಿಗೆ ವರ್ಗವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಹುಡುಗ ಕೂಡ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕನಾದರೆ, ಆಗ ಹುಡುಗಿಯ ಪಾಲಕರು ಯಾರು ?

(ಗಂಡನ ಪಾಲಕ, ಹುಡುಗಿಯ ಪೋಷಕ, ನ್ಯಾಯಾಲಯದಿಂದ ನೇಮಕಗೊಂಡವರು, ಯಾರೂ ಅಲ್ಲ)

[ಹಿಂದಿನ ಪುಟದಿಂದ

ವಾರ್ಷಿಕ ಬಡ್ಡಿ ರೂ 54,000ಕ್ಕೂ ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ರೂ 5,000ದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿವಾದಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದಲ್ಲಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಒಟ್ಟು ರೂ 20,000 ಮಾತ್ರ ಬರುತ್ತದೆ. ಇದು ಬಡ್ಡಿಗೂ ಸಾಲದು. ಅಸಲಿನ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿ ಮೊಬಲಗು ಏರುತ್ತಲೇ ಹೋಗುವುದಲ್ಲದೆ ಡಿಕ್ರಿ ಮೊಬಲಗು ಎಂದೂ ಚುಕ್ತಾ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗಿನ ಆಧಾರಸಹಿತ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಇಂಥ ಜುಜುಬಿ (ಅಲ್ಪ) ಕಂತುಗಳನ್ನು ನೀಡಿದಲ್ಲಿ ಮುಂಗಡಕ್ಕೆ ಆಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಇಡೀ ಉದ್ದೇಶವೇ ವಿಫಲಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಎಂದು ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ನುಡಿಯಿತು. ಪಡೆದ ಎಲ್ಲ ಆಧಾರಗಳಿಂದಲೂ ಬಾಕಿ ವಸೂಲು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲೆಂದು ಇವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇಂಥ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮೇಲ್ಮನವಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆಧಾರಿತ ಸಾಲ ದೀರ್ಘಕಾಲದಲ್ಲಿ ನಂಬಲಾರದಷ್ಟು ಗಂಡಾಂತರಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುವಂತೆ ಆಗಿರುವುದು ಏಕೆ ಎಂಬುದು ಕುತೂಹಲಕರ ಹಾಗೂ ವಿವರಿಸಲಸಾಧ್ಯ ಎಂದೂ ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ನುಡಿಯಿತು. ಅಸಲನ್ನು ರೂ 5,000ದ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಬಹುದೆಂದು ವಿಚಾರಣ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ನೀಡಿದ ತೀರ್ಪು ಮತ್ತು ಡಿಕ್ರಿಯನ್ನು ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ತಳ್ಳಿಹಾಕಿತು.

ನಗದು ಉದರಿ ಸೌಲಭ್ಯದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ನಿಖರವಾದ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಮೇಲ್ಮನವಿದಾರ ಬ್ಯಾಂಕು ತೋರಿಸಿಲ್ಲವಾದುದರಿಂದ ಕರಾರಿನಲ್ಲಿ ನಮೂದಾದ ಶೇ. 16½ಯ ಬಡ್ಡಿದರ ಇಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಬಡ್ಡಿ ಕುರಿತಂತೆ ವಿಚಾರಣಾ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ನಿರ್ಣಯಗಳನ್ನು ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ತಿರಸ್ಕರಿಸಿತು, ಮತ್ತು ಸಿವಿಲ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಸಂಹಿತೆಯ ಪ್ರಕರಣ 34ರ ಅಡಿಯ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟೊಂದರಿಂದ ಹೀಗೆ ತೀರ್ಮಾನಿಸಲಾದ ಮೊಬಲಗಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೊಣೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟಿನಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅಂಥ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರ ಸಾಲಿಯಾನ ಶೇಕಡ 6ಕ್ಕೂ ಅಧಿಕವಾಗಬಹುದು, ಆದರೆ ಅದು ಕರಾರು ದರವನ್ನು ಮೀರಲಾಗದು ಅಥವಾ ಕರಾರು ದರ ಇಲ್ಲದಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡಿದ ಸಾಲ ಅಥವಾ ಮುಂಗಡ ಹಣದ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸುವ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಮೀರಬಾರದು. ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟೆಂದರೆ ವ್ಯವಹಾರ, ವ್ಯಾಪಾರ ಅಥವಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವಲ್ಲಿ ಮೇಲಿನ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಅನುಸರಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಬೇರೊಬ್ಬರ ಹಣವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಸಾಲ ನೀಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ. ಸುಸ್ತಿದಾರ ಕಕ್ಷಿಯು ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರದ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯಲಾಗದು. ಆದುದರಿಂದ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇಂತಹ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಕರಾರು ಬಡ್ಡಿದರವೇ ನಿಯಮವಾಗತಕ್ಕದ್ದು ಮತ್ತು ಇದನ್ನು ಬಿಡುವುದು ಒಂದು ಅಪರೂಪದ ಅಪವಾದವಾಗಬೇಕು ಎಂದು ಕೂಡ ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ತೀರ್ಮಾನಿಸಿತು. ಸಾಲಿಯಾನ ಶೇ. 6ರ ಬದಲಾಗಿ ಸಾ.ಶೇ. 16½ಯ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ನಿರ್ಣಯಿಸಿತು. ●

3 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ಕಾನೂನುರೀತ್ಯ ಯಾವುದೇ ಕರಾರಿಗೆ ಅರ್ಹನಲ್ಲ. ಅವನೊಡನೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಕರಾರು ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಊರ್ಜಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನ ಮೇಲೆ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವುದು ಕರಾರಾದರೂ ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತೀರ್ಮಾನ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿವೆ. ಅದರ ಪ್ರಕಾರ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ರೂ. 10,000ದ ವರೆಗೆ ಇಡಬಹುದು. ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಯಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಇಡಬಹುದು ?

(ರೂ. 50,000, ರೂ. 25,000, ರೂ. 1,00,000, ಮಿತಿಯಿಲ್ಲ)

4 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನಾದ ಮೇಲೆ ಅವನ ಖಾತೆ

(ಅ) ಹಿಂದೆ ಇದ್ದಂತೆ ಅವನ ಸಹಜಪಾಲಕನೇ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ (ಆಪರೇಟ್)
(ಆ) ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನೇ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು
(ಇ) ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ಆದೇಶದಂತೆ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು
(ಈ) ಯಾರೂ ನಿರ್ವಹಿಸುವಂತಿಲ್ಲ

5 ತಂದೆ ಇದ್ದಾಗ ತಾಯಿ ಸಹಜ ಪಾಲಕಳಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ತಂದೆ ಇಲ್ಲದಾಗ ಮಾತ್ರ ತಾಯಿ ಸಹಜಪಾಲಕಳಾಗುತ್ತಾಳೆ. ಆದರೆ ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ತಂದೆ ಇದ್ದರೂ ತಾಯಿಯೇ ಸಹಜಪಾಲಕಳಾಗುತ್ತಾಳೆ. ಆ ಸಂದರ್ಭ

1 ತಾಯಿಗೆ ಸ್ವತಂತ್ರವಾದ ಆದಾಯವಿದ್ದಾಗ
2 ತಂದೆ ಎರಡನೆಯ ಮದುವೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡಾಗ
3 ತಂದೆ, ತಾಯಿಯ ವಿವಾಹ ವಿಚ್ಛೇದ ಮಾಡಿದ್ದಾಗ
4 ತಂದೆ ಬೇರೆ ಮತವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದಾಗ

6 ಪರಕ್ರಾಮ್ಯ ಸಂಲೇಖಗಳ ಅಧಿನಿಯಮದ (ನೆಗೋಷಿಯಬಲ್ ಇನ್‌ಸ್ಟ್ರುಮೆಂಟ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್) 26ನೆಯ ಪ್ರಕರಣದಂತೆ ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ಪರಕ್ರಾಮ್ಯಸಂಲೇಖಗಳನ್ನು ಬರೆಯಬಹುದು, ರಚಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಹಿಂಬರೆಯಬಹುದು. ಅಂಥ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವನನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಉಳಿದವರು ಕಾನೂನು ರೀತ್ಯ ಬಾಧ್ಯರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಅವನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿರುವ ಒಂದು ಚೆಕ್ಕು ಬಂದರೆ

1 ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಬಹುದು
2 ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ
3 ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಅವನ ಸಹಜಪಾಲಕನಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದು
4 ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಅವನ ವಿಧ್ಯುಕ್ತಪಾಲಕನಿಗೆ ಪಾವತಿಮಾಡಬಹುದು

7 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಿದರೆ ಈ ಕೆಳಗೆ ಕಾಣಿಸಿದ ತೊಂದರೆಗಳು ಬರಬಹುದು :

(ಅ) ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ್ದೇತಕ್ಕೆಂದು ಸಹಜಪಾಲಕ ಕೇಳಬಹುದು
(ಆ) ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಈ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಅನೂರ್ಜಿತಗೊಳಿಸಬಹುದು
(ಇ) ವಾಪಸ್ಸು ಮಾಡಿದ ಠೇವಣಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನಾದ ಮೇಲೆ ತಕರಾರು ತೆಗೆಯಬಹುದು
(ಈ) ಏನೂ ತೊಂದರೆಯಿಲ್ಲ

8 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ, ಅವನ ಸಹಿಯ ಮೇಲೆ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಬೇಕಾದರೆ ಈ ಕೆಳಗೆ ಕಾಣಿಸಿದ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು :

(ಅ) ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನಿಗೆ 10 ವರ್ಷ ತುಂಬಿರಬೇಕು
(ಆ) ಸಹಿ ಮಾಡಲು ಗೊತ್ತಿರಬೇಕು. ಸಹಿ ಸುಸಂಗತವಾಗಿರಬೇಕು
(ಇ) ಬ್ಯಾಂಕ್ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಮೂಲಭೂತವಾದ, ಸಾಮಾನ್ಯ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಇರಬೇಕು
(ಈ) ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ರೂ. 10,000 ಅಥವಾ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಯಲ್ಲಿ ರೂ. 50,000 ಇರಬೇಕು
(ಉ) ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ

9 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನನ್ನು ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ಮಾಡಬಹುದೆ ? ಅವನ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ಮಾಡಿದರೆ, ಅವನು ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನಾಗಿರುವಾಗ (ಮೈನಾರಿಟಿ) ಖಾತೆದಾರ ತೀರಿಕೊಂಡರೆ, ಬೇರೊಬ್ಬ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದೆಂಬುದನ್ನು ಸೂಚಿಸಬೇಕು (ಈ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಹಜ ಪೋಷಕನಾಗಿರಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ).

ಮಾಡಬಹುದು
ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ.

10 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ಅಧಿನಿಯಮಗಳು :

1 ಭಾರತೀಯ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕತಾ ಅಧಿನಿಯಮ (ಇಂಡಿಯನ್ ಮೆಜಾರಿಟಿ ಆಕ್ಟ್)
2 ಪಾಲಕತ್ವ ಮತ್ತು ರಕ್ಷಕರ ಅಧಿನಿಯಮ (ಗಾರ್ಡಿಯನ್‌ಷಿಪ್ ಅಂಡ್ ವಾರ್ಡ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್)
3 ಭಾರತೀಯ ಕರಾರು ಅಧಿನಿಯಮ (ಇಂಡಿಯನ್ ಕಾಂಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟ್ ಆಕ್ಟ್)
4 ಪರಕ್ರಾಮ್ಯ ಸಂಲೇಖಗಳ ಅಧಿನಿಯಮ (ನೆಗೋಷಿಯಬಲ್ ಇನ್‌ಸ್ಟ್ರುಮೆಂಟ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್)
5 ಕಂಪನಿಗಳ ಅಧಿನಿಯಮ (ಕಂಪನೀಸ್ ಆಕ್ಟ್)

ಉತ್ತರಗಳು

1 21 ವರ್ಷಗಳು
2 ಹುಡುಗಿಯ ಪೋಷಕ
3 ರೂ. 50,000
4 ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು
5 ತಂದೆ ಬೇರೆ ಮತವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದಾಗ
6 ಚೆಕ್ಕನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಬಹುದು
7 ಏನೂ ತೊಂದರೆಯಿಲ್ಲ
8 ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ
9 ಉಂಟು
10 ಕಂಪನಿಗಳ ಅಧಿನಿಯಮ

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸುದ್ದಿಸಾರ

ಕೆ. ಎಸ್. ಮಹಾಬಲ

ಶೇವಣಿ ಪ್ರಗತಿಯ ಪ್ರಮಾಣ

ಕಳೆದ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಠೇವಣಿ ಪ್ರಗತಿಯ ಪ್ರಮಾಣ ಶೇ 11·7 ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ, ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಇಂಡಿಯನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಓರಿಯಂಟಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಕಾಮರ್ಸ್, ವಿಜಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ 'ಎ' ದರ್ಜೆ ಪಡೆದಿದ್ದುವು. ದರ್ಜೆ ನೀಡಲು ಬಳಸಿದ್ದ ಮಾನದಂಡವೆಂದರೆ:

ಶೇ 15ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆ	'ಎ' ದರ್ಜೆ
ಶೇ 12ರಿಂದ 15	'ಬಿ' ದರ್ಜೆ
ಶೇ 11ರಿಂದ 12	'ಸಿ' ದರ್ಜೆ
ಶೇ 8ರಿಂದ 11	'ಡಿ' ದರ್ಜೆ
ಶೇ 8ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ	'ಇ' ದರ್ಜೆ

ದರ್ಜೆಗಳನ್ನು ನಿಷ್ಕರ್ಷೆ ಮಾಡುವಾಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಉದರಿ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಕೃಷಿ ಸಾಲದ ಬಾಕಿಪ್ರಮಾಣ, ಅಸ್ವಸ್ಥ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಲುಕಿರುವ ಮುಂಗಡಗಳು, ಆಂತರಿಕ ಮನೆ ವಾರ್ತೆಯ ಸ್ಥಿತಿ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಬಂಡವಾಳ ವಿಸ್ತರಣೆ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಈಗ ರೂ. 400 ಕೋಟಿಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಏಳನೆಯ ಯೋಜನೆಯ ಅಂತ್ಯದ ವೇಳೆಗೆ ಇದು ರೂ. 1,500 ಕೋಟಿ ಇರಬೇಕೆಂದು ಉದ್ದೇಶಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇಪ್ಪತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಂದಾಯವಾದ ಬಂಡವಾಳ 1984ರ ಡಿಸೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲಿ ರೂ. 114·32 ಕೋಟಿ ಇದ್ದರೆ, 1985ರ ಡಿಸೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲಿ ಅದು ರೂ. 517·98 ಕೋಟಿ ಇತ್ತು.

ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ ಬಡ್ಡಿದರ ಏರಿಕೆ

ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರ ಭವಿಷ್ಯ ನಿಧಿ ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ಶೇ 11ಕ್ಕೆ ಏರಿಸಿದೆ. ಇದು 1·8 ಕೋಟಿ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಅನುಕೂಲ ತರಲಿದೆ.

ಅಂತೆಯೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಭವಿಷ್ಯ ನಿಧಿಯ ಗರಿಷ್ಠ ವಂತಿಗೆಯ ಮಿತಿಯನ್ನು ರೂ. 40,000ದಿಂದ ರೂ. 60,000ಕ್ಕೆ ಏರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳು ಎಷ್ಟು ?

30ನೆಯ ಜೂನ್ 1985ರ ವರೆಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಅಂಕಿ-ಅಂಶಗಳ ಪ್ರಕಾರ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು 51,385 ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳಿದ್ದವು. ಅವುಗಳ ವಿವರ ಹೀಗಿದೆ:

1	ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು	24,434
2	ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಹವರ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು	10,512
3	ಇತರ ಭಾರತೀಯ ಅನುಸೂಚಿತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು	4,614
4	ವಿದೇಶೀ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು	136
5	ಅನುಸೂಚಿತವಲ್ಲದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು	37
6	ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು	11,652

ಇದರಂತೆ ಈಗ ಪ್ರತಿ ಹದಿಮೂರು ಸಾವಿರ ಜನಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆ ಇದೆ. ಇನ್ನೂ 3,537 ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಅನುಜ್ಞೆ ನೀಡಲಾಗಿದ್ದು, ಅವೂ ಕಾರ್ಯಾರಂಭ ಮಾಡಿದಾಗ ಪ್ರತಿ ಹನ್ನೆರಡು ಸಾವಿರ ಜನಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ಸಾಲ ವಸೂಲಾತಿ: ಹೊಸ ಕಾನೂನು

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲ ವಸೂಲಾತಿಯನ್ನು ಚುರುಕುಗೊಳಿಸಲು ಹೊಸ ಶಾಸನವೊಂದು ಸದ್ಯದಲ್ಲೇ ಜಾರಿಗೆ ಬರಲಿದೆಯೆಂದು ಕೇಂದ್ರ ಅರ್ಥ ಸಚಿವರು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ರಾಯಿಟರ್ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ

ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯದ ತಾಜಾ ವರ್ತಮಾನ ಒದಗಿಸಬಲ್ಲ ರಾಯಿಟರ್ ಸಂಪರ್ಕ ಜಾಲ ಹೊಂದಿರುವ ಕರ್ನಾಟಕದ ಪ್ರಪ್ರಥಮ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಲಿದೆ. ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿರುವ ಅದರ ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಸಂಪರ್ಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ: ಭಾರತಕ್ಕೆ 42ನೆಯ ಸ್ಥಾನ

ಭಾರತದ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮ ಸಂಘದ ಸಮೀಕ್ಷೆಯಂತೆ 1984ರಲ್ಲಿ ಭಾರತ ವಿಶ್ವದ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ 42ನೆಯ ಸ್ಥಾನ ಪಡೆದಿತ್ತು. 1950ರಲ್ಲಿ 16ನೆಯ ಸ್ಥಾನವನ್ನೂ 1960ರಲ್ಲಿ 21ನೆಯ ಸ್ಥಾನವನ್ನೂ 1970ರಲ್ಲಿ 31ನೆಯ ಸ್ಥಾನವನ್ನೂ ಪಡೆಯುತ್ತಾ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಇಳಿಕೆಯ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ತೋರಿದೆ. ವಿಶ್ವದ ಒಟ್ಟು ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲು ಶೇ 0·5 ಇದ್ದು, ಒಟ್ಟಾರೆ ಇದು ಅತಿ ಕಡಿಮೆ.

ಗ್ರಾಹಕ ಮಾಹಿತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (ವಾಟ್ ಐ ನೀಡ್ ಟು ನೋ)

ಗ್ರಾಹಕರು ಮನೆಯಿಂದಲೇ ತಮ್ಮ ಖಾತೆಯ ವಿವರ, ಚೆಕ್ ತೀರುವೆ ಮುಂತಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಬಹುದಾದ 'ವಿಂಕ್' ಪದ್ಧತಿ ಈಗ ಅಮೆರಿಕದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. ವಾರದ ಏಳೂ ದಿನ, ದಿನದ ಇಪ್ಪತ್ತನಾಲ್ಕು ಗಂಟೆಯೂ ಈ ಸೌಲಭ್ಯವಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಖಾತೆ ಸಂಖ್ಯೆ ಚಾಲನೆ ಮಾಡಿ ಮತ್ತೊಂದು ತುದಿಯಲ್ಲಿ ಯಂತ್ರಮಾನವನಿಂದ (ರೋಬೊ) ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಬ್ಯಾಂಕ್ ವೇಳೆಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತೇನಾದರೂ ವಿವರ ಬೇಕಿದ್ದಲ್ಲಿ ಇದೇ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು.

ಕೆ. ಎಸ್. ಮಹಾಬಲ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಬನಶಂಕರಿ ಎರಡನೆಯ ಹಂತ, ಬೆಂಗಳೂರು 560 070

ಅಮೆರಿಕದ ಬ್ಯಾಂಕ್ : ವಿಫಲತೆಗಳ ಸುಳಿಯಲ್ಲಿ

1985ರ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಅಮೆರಿಕದ 120 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿಫಲಗೊಂಡುವು 1984ರ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ 70 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿಫಲಗೊಂಡಿದ್ದುವು. ಇಂಧನ ಸಮಸ್ಯೆ, ಕೃಷಿ ವಲಯದ ಸಮಸ್ಯೆ ಇವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಿಫಲತೆಗೆ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣವೆನ್ನಲಾಗಿದೆ. ವಿಫಲಗೊಂಡ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ 62 ಕೃಷಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿದ್ದುವು. ಈ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಠೇವಣಿದಾರರಿಗೆ ಫೆಡರಲ್ ಠೇವಣಿ ವಿಮಾ ನಿಗಮದ ರಕ್ಷೆ ಇತ್ತು. ನಿಗಮ 8·1 ಬಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್‌ಗಳಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ವಿಮಾ ಹಣ ತೆರಬೇಕಾಯಿತು.

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಮೆರಿಕಾ ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ (ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಅಮೆರಿಕದ ಮಾತೃ ಸಂಸ್ಥೆ) 337 ಮಿಲಿಯ ಡಾಲರ್‌ನಷ್ಟು ಅಗಾಧ ಪ್ರಮಾಣದ ನಷ್ಟ ಹೊಂದಿತ್ತು. ವಿಸ್ಮಯವೆಂದರೆ ಇದೇ ಬ್ಯಾಂಕು 1984ರಲ್ಲಿ 346 ಮಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್‌ಗಳ ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸಿತ್ತು. ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಷ್ಟದ ದಾಖಲೆ ಅಮೆರಿಕದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಇತಿಹಾಸ ದಲ್ಲೇ ಮೂರನೆಯದು ಎನ್ನಲಾಗಿದೆ. ಮೊದಲನೆಯದು ಕಾಂಟಿನೆಂಟಲ್ ಇಲಿನಾಯ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ 110 ಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ನಷ್ಟ ಮತ್ತು ಎರಡನೆಯದು ಸೀ ಫಸ್ಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ 45·6 ಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ನಷ್ಟ.

ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ದೇಶಗಳಿಗೆ ನೀಡಿದ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಹಡಗು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಇವು ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಅಗಾಧ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣಗಳೆನ್ನಲಾಗಿದೆ.

1986ರಲ್ಲಿ 1,000,000,000 ಅಮೆರಿಕದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಷ್ಟ ಪರಂಪರೆ ಕೊನೆಗಾಣಲಿದೆ ಎಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ. ●

ಚಂದಾದಾರರ ವಿಳಾಸ ಬದಲಾವಣೆ

ಚಂದಾದಾರರು ತಮ್ಮ ವಿಳಾಸದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾದಾಗ ತಮ್ಮ ಹೊಸ ವಿಳಾಸವನ್ನು ಒಡನೆಯೇ ನಮಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿ ವಿನಂತಿ.

ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ
ಆಶ್ರಯ : ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ನಗರ ಶಾಖೆ,
22, ಜಯಚಾಮರಾಜ ರಸ್ತೆ
ಬೆಂಗಳೂರು 560 002

ಇಂದು ನೆಡುವ ಒಂದು ಮರ - ನಾಳಿನ ಬಾಳಿನ ಆಧಾರ

ಇಂದೇ ಒಂದು ಮರ ನೆಡಿರಿ. ಉಚಿತ ಸಸಿಗಳು ನಿಮಗಾಗಿ ಕಾದಿವೆ.

ನೀವೊಂದು ಮರ ನೆಟ್ಟರೆ, ಆ ಮರದಿಂದ ನೀವು ಪಡೆಯುವ ಪ್ರಯೋಜನ ಒಂದೆರಡಲ್ಲ. ಪ್ರಯೋಜನ ನಿಮ್ಮೊಬ್ಬರಿಗೆ ಅಲ್ಲ — ನಿಮ್ಮ ಮನೆಯವರಿಗೆ, ಸುತ್ತಮುತ್ತಲ ಜನರಿಗೆ, ಎಲ್ಲರಿಗೂ.

ನಮ್ಮ ಪೂರ್ವಜರಿಗೆ ಮರಗಳ ಮಹತ್ವ ತಿಳಿದಿತ್ತು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿಯೂ ಮರಗಳ ಒಂದು ತೋಪು ಇರುತ್ತಿತ್ತು. ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಮನೆಗೂ ಒಂದೆರಡು ಮರಗಳು ತಂಪಿನ ಆಸರೆ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದವು.

ಆದರೆ ಇಂದು ನಮ್ಮ ಅರಣ್ಯ ಸಂಪತ್ತು ಕ್ಷೀಣಿಸಿದೆ. ಉರವಲಿಗಾಗಿ, ಮರಮುಟ್ಟುಗಳಿಗಾಗಿ, ಜಾನುವಾರುಗಳ ಮೇವಿಗಾಗಿ, ಕಾಡನ್ನು ಕಡಿದು ನಾಶಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಕ್ರಮವಾಗಿ ಮರ ಕಡಿಯುವುದರಿಂದಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ, ಕಾಳ್ಗಿಚ್ಚಿನಿಂದಲೂ ಮರಗಳು ನಾಶವಾಗುತ್ತಿವೆ — ಇದರ ಪರಿಣಾಮ ನಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕೆ ಮಾರಕ. ನಮ್ಮ ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ಕಾಡುಗಳು ಕಣ್ಮರೆಯಾದರೆ ನಮಗೆ ಕ್ಷಾಮ, ನೆರೆ ಹಾವಳಿ, ಅಷ್ಟೇಕೆ, ಪರಿಸರದ ಅವನತಿ— ಎಲ್ಲವೂ ನಿಶ್ಚಿತ.

ಆದರೆ ಒಂದು ಆಶಾಕಿರಣವಿದೆ. ನಾವು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದರೆ ಈಗಲೂ ನಮ್ಮ ನಾಡನ್ನು ಹಸಿರು ಮರಗಳ ನಂದನವನವನ್ನಾಗಿಸಬಹುದು. ಹೌದು, ಈ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಯತ್ನವೇ ಮುಖ್ಯ. ನೀವು ಒಂದು ಗಿಡ ನೆಡುವ ಮೂಲಕ ನೆರವಾಗಬಹುದು. ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ ಇಂದೇ ಒಂದು ಗಿಡ ನೆಡಬಹುದು—ನಿಮ್ಮ ಕೈತೋಟದಲ್ಲಿ, ಹಿತ್ತಲಿನಲ್ಲಿ, ಹೊಲದಲ್ಲಿ, ನಿಮ್ಮ ಶಾಲೆಯ ಕಾಂಪೌಂಡಿನಲ್ಲಿ—ಎಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದರೂ, ಒಂದೇ ಗಿಡವೇಕೆ ಅವಕಾಶವಿದ್ದರೆ ಸಾವಿರಾರು ನೆಡಬಹುದಲ್ಲವೆ ?

ಇದು ತುಂಬಾ ಸುಲಭ ; ಏನೂ ಖರ್ಚಿಲ್ಲ ! ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರದ ಅರಣ್ಯ ಇಲಾಖೆ ನೀವು ಗಿಡ ನೆಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಯೋಜನೆಯೊಂದನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದಿದೆ. ಇಲಾಖೆ ನಿಮಗೆ ಸಸಿಗಳನ್ನು, ಬೀಜಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ. ಉಚಿತವಾಗಿ ! ತ್ವರೆಮಾಡಿ ! ನಿಮ್ಮ ಕೈಲಾದಷ್ಟು ನೆರವು ನೀಡಿ. ನಿಮಗೆ ಹತ್ತಿರವಿರುವ ಅರಣ್ಯ ಇಲಾಖೆಯ ಕಛೇರಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ, ಅಥವಾ ನಮಗೆ ಬರೆಯಿರಿ :

ಅಧಿಕ ಮುಖ್ಯ ಅರಣ್ಯ ಸಂರಕ್ಷಣಾಧಿಕಾರಿ,
ಸಾಮಾಜಿಕ ಅರಣ್ಯ ಯೋಜನೆ,
54, ಅರಣ್ಯ ಭವನ,
ಮಲ್ಲೇಶ್ವರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು-560 003

"ಮರಗಳು ನಿಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯ ನಿಧಿ"

—ಕರ್ನಾಟಕ ವಾರ್ತೆ

R.N 36702/83

PRINTED BY G. H. KRISHNAMURTHY AT MYSORE PRINTING AND PUBLISHING HOUSE, MYSORE 570 001